



Food and Agriculture
Organization of the
United Nations



NHÀ XUẤT BẢN
NÔNG NGHIỆP



GREEN EDU

Những chiến lược sáng tạo về quản lý rủi ro trong tài chính nông nghiệp và nông thôn

KINH NGHIỆM Ở CHÂU Á

Nhóm dịch Green Edu

› Trung Quốc › Ấn Độ › Philippines › Việt Nam



GreenBook

Những chiến lược sáng tạo về quản lý rủi ro trong tài chính nông nghiệp và nông thôn

..... KINH NGHIỆM Ở CHÂU Á

› Trung Quốc › Ấn Độ › Philippines › Việt Nam

Emilio Hernández biên tập

Published by arrangement with the Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)
by Green Edu Joint Stock Company.

 NHÀ XUẤT BẢN
NÔNG NGHIỆP

Copyright @ FAO, 2017 (English edition)

Bản quyền bản tiếng Việt @ Công ty Cổ phần Green Edu, 2019

Xuất bản theo hợp đồng giữa Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp của Liên Hợp Quốc (FAO) và Công ty Cổ phần Green Edu.

Tài liệu này được Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp Liên Hợp Quốc (FAO) xuất bản bằng tiếng Anh với tựa đề **Innovative Risk Management Strategies in Rural and Agriculture Finance**. Bản dịch tiếng Việt do **Công ty Cổ phần Green Edu** thực hiện. Trong trường hợp có sự khác biệt giữa các phiên bản thì bản tiếng Anh sẽ được tham chiếu.

Các nguồn thông tin và danh tính sử dụng trong tài liệu này không ngụ ý thể hiện bất cứ ý kiến nào của Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp Liên Hợp Quốc (FAO) về vấn đề pháp lý hoặc tình trạng phát triển của bất kỳ quốc gia, lãnh thổ, thành phố hay khu vực nào hoặc về chính quyền của các quốc gia đó, hoặc về các vấn đề biên giới, lãnh thổ quốc gia. Việc đề cập đến các công ty hoặc sản phẩm cụ thể không có nghĩa là FAO đề xuất hay ủng hộ việc áp dụng cách diễn giải đó cho những trường hợp tương tự khác. Các quan điểm được trình bày trong tài liệu này là quan điểm của các tác giả và không nhất thiết phản ánh quan điểm hoặc chính sách của FAO.

Mục lục

Lời giới thiệu	vii
Lời nói đầu	ix
Lời cảm ơn	xiii
Tóm tắt nội dung	xiv
Các tác giả	xviii
Danh mục từ viết tắt	xix

CHƯƠNG 1

Xu hướng tăng trưởng ở khu vực nông nghiệp: dành cho những tổ chức tài chính chính thức **1**

Emilio Hernández

1.1 Năng suất của thị trường nông nghiệp và xu hướng đầu tư	1
1.2 Hiệu suất của thị trường tài chính nông thôn và sự chậm pha của nguồn cung các dịch vụ tài chính chuyên biệt cho lĩnh vực nông nghiệp	6
1.3 Tình trạng cân bằng không tối ưu kéo dài ở nông thôn và thị trường tài chính nông nghiệp	10
1.4 Tầm quan trọng của những dịch vụ chung và chuyên biệt đối với quá trình phát triển kinh tế xã hội	12

CHƯƠNG 2

Rào cản trong tài chính nông nghiệp và sự xuất hiện của các mô hình trung gian tài chính mới **15**

Claudio González-Vega

2.1 Sự chậm pha trong phổ cập tín dụng nông nghiệp nông thôn	15
2.2 Rào cản đầu tư	16
2.3 Rào cản đối với trung gian tài chính nông thôn	20
2.4 Vai trò của các chuỗi giá trị trong các thị trường tài chính nông nghiệp	26
2.5 Đặc điểm chung của các cải tiến gần đây	28

CHƯƠNG 3

Những cải tiến về tài chính và đầu tư mở rộng trong phát triển nông nghiệp ở Việt Nam **31**

Sauli Hurri, Quang Nguyen và Emilio Hernández

3.1 Giới thiệu	31
3.2 Tổng quan về phát triển nông nghiệp tại Việt Nam	32
3.3 Đầu tư và tiếp cận tài chính tại nông thôn Việt Nam	36
3.4 Mô hình tài chính chuỗi giá trị gừng của Minh Bê	42
3.5 Kết luận: gợi ý chính sách cho việc quản lý rủi ro chung trong mô hình tài chính theo chuỗi giá trị	53

CHƯƠNG 4

Ứng dụng Công nghệ Thông tin và Truyền thông (CNTT & TT) vào quản lý rủi ro tại thị trường tài chính nông nghiệp Ấn Độ: trường hợp của các nền tảng thương mại điện tử và thanh toán điện tử. **57***Nitin Puri và Pradeep Shrivastava*

4.1 Giới thiệu khung chính sách tài chính nông nghiệp ở Ấn Độ	57
4.2 Một số chính sách tài chính nông nghiệp quan trọng nhất được chính phủ triển khai	58
4.3 Các cơ quan quản lý tài chính nông nghiệp ở Ấn Độ	63
4.4 Mô tả các tình huống thực tế	65
4.5 Kết luận và các đề xuất chính yếu để thúc đẩy các đổi mới về CNTT & TT trong tài chính và đầu tư nông nghiệp ở Ấn Độ	74

CHƯƠNG 5

Tận dụng công nghệ và mạng lưới nông thôn để mở rộng cho vay tại nông thôn: kinh nghiệm của tập đoàn Alibaba ở Trung Quốc **77***Li Ni và Emilio Hernández*

5.1 Tổng quát	77
5.2 Những phương diện định hình thị trường tài chính trong chính sách của Trung Quốc	78
5.3 Nghiên cứu trường hợp điển hình của tập đoàn Alibaba và Quỹ cho vay nông nghiệp Ant Micro	80
5.4 Cơ hội kinh doanh trong lĩnh vực tín dụng nông thôn do tập đoàn Alibaba khai phá	81
5.5 Chiến lược quản lý rủi ro	83
5.6 Kết luận	86

CHƯƠNG 6

Hai trường hợp thực tế của các chương trình cho vay nông nghiệp tại Philippines có sử dụng phương pháp quản trị rủi ro hiệu quả **87***Carlos Ani và Silvestre Andales*

6.1 Giới thiệu	87
6.2 Khung pháp lý tài chính ở Philippines	89
6.3 Những xu hướng gần đây trong thị trường nông nghiệp	93
6.4 Nghiên cứu trường hợp của ASKI – “Alalay sa Kaunlaran, Inc” – tại vùng trung tâm Luzon	98
6.5 Trường hợp thực tế của PMPC – Hợp tác xã đa chức năng Paglaum ở Mindanao	104
6.6 Các tổ chức liên quan đến công tác quản lý rủi ro	109
6.7 Phân tích tổng kết các công cụ quản lý rủi ro hiệu quả	112

CHƯƠNG 7

Kết luận chung – chính sách công để thúc đẩy thị trường tài chính và nông nghiệp ở nông thôn trở nên toàn diện hơn **115***Emilio Hernández*

- | | |
|---|-----|
| 7.1 Khuyến khích sự hợp tác giữa các tác nhân chính nhằm thúc đẩy thị trường tài chính trong nông nghiệp và ở nông thôn một cách khả thi và toàn diện | 115 |
| 7.2 Mục tiêu chính sách công và những khuyến nghị cụ thể rút ra từ việc phân tích | 116 |
| 7.3 Tạo môi trường thuận lợi thông qua các chính sách được đề xuất | 118 |

Tài liệu tham khảo **121**

BIỂU ĐỒ

- | | |
|---|----|
| 1 Tăng trưởng của tổng cung và cầu của thị trường ngũ cốc và hạt có dầu trên toàn thế giới | 1 |
| 2 Tổng sản lượng ngũ cốc, rau củ quả và thịt ở Châu Á | 2 |
| 3 Tổng kim ngạch xuất khẩu ngũ cốc, rau củ quả và thịt có xuất xứ từ các quốc gia ở khu vực Châu Á | 3 |
| 4 Sản lượng trung bình của ngũ cốc và rau củ quả ở Châu Á | 3 |
| 5 Tổng giá trị vốn hóa trong ngành nông nghiệp của các quốc gia Châu Á | 4 |
| 6 Báo cáo chi tiết theo ước tính của giá trị vốn hóa ngành nông nghiệp từ năm 2005 đến 2007, hoặc năm gần nhất, ở một số nước có thu nhập thấp và trung bình | 5 |
| 7 Tỷ lệ dân số nông thôn (từ 15 tuổi trở lên) ở khu vực Đông Á và Thái Bình Dương (EAP) (chỉ gồm các nước đang phát triển) có sử dụng các dịch vụ tiết kiệm và tín dụng trong giai đoạn 2011–2014 | 7 |
| 8 Tỷ lệ dân số nông thôn (từ 15 tuổi trở lên) ở các nước đang phát triển trong khu vực Nam Á (SA) sử dụng các dịch vụ tiết kiệm và tín dụng trong giai đoạn 2011–2014 | 8 |
| 9 Tỷ trọng của tín dụng nông nghiệp trong tổng thị trường tín dụng và tỷ trọng GDP nông nghiệp trong tổng GDP của một số nước Châu Á trong năm 2012 | 9 |
| 10 Kim ngạch xuất khẩu nông sản Việt Nam | 34 |
| 11 Thị phần của Việt Nam trên thị trường nông sản thế giới | 34 |
| 12 Tỷ lệ dân số trưởng thành (bao gồm nhóm 40% dân số nghèo nhất và dân số nông thôn), sử dụng các dịch vụ tín dụng và tiết kiệm trong năm 2014 | 35 |
| 13 Các kênh tài chính cho nông dân tại Cao Bằng và Bắc Kạn | 37 |
| 14 Các kênh tài chính cho doanh nghiệp nông thôn tại Cao Bằng và Bắc Kạn | 38 |
| 15 Kim ngạch xuất khẩu gừng của Việt Nam và thế giới | 41 |
| 16 Mô hình chuỗi giá trị được phát triển bởi người sản xuất quy mô nhỏ và Minh Bê, cùng với những nhà cung cấp dịch vụ tài chính | 43 |
| 17 Tỷ lệ phần trăm của tín dụng nông nghiệp chính thống và không chính thống trên tổng số ước tính của toàn quốc | 57 |

18	Quy trình của Hệ thống Đấu giá Điện tử cho các mặt hàng nông nghiệp của Bang Karnataka	66
19	Quy trình dịch vụ YES Kisan Dairy Plus	72
20	Tỷ lệ phần trăm dân số nông thôn từ 15 tuổi trở lên sử dụng dịch vụ tín dụng và tiết kiệm trong năm 2014 tại Trung Quốc	79
21	Hệ sinh thái điện tử của Alibaba, môi trường hoạt động của dịch vụ cho vay vi mô Ant Micro	81
22	Sản phẩm và quy trình của các dịch vụ liên kết lẫn nhau của Tập đoàn Alibaba	83
23	Sản lượng theo tấn, năng suất (tấn/ha) và diện tích trồng (hecta) đối với gạo ở Philippines từ 1990 đến 2010	94
24	Mức độ tiếp cận của ASKI (tỷ lệ khách hàng) và tỷ lệ danh mục tín dụng theo từng loại sản phẩm tài chính (tại ngày 23 tháng 12 năm 2014)	97
25	Các đặc điểm chính của ASKI (tại ngày 23 tháng 12 năm 2014)	99
26	Minh họa phương thức hợp tác giữa các chương trình chính phủ với doanh nghiệp tư nhân nhằm giảm bớt các hạn chế mà tổ chức tài chính chính thức và các tác nhân ở nông thôn gặp phải, từ đó giúp tài chính nông thôn được toàn diện hơn	118

BẢNG

1	Tỷ lệ vốn hóa nông nghiệp theo khu vực và theo nguồn tài chính từ năm 2005 đến 2007, hoặc năm gần nhất	6
2	Kết quả của các mục tiêu cho vay lĩnh vực ưu tiên của những ngân hàng công, tư nhân và nước ngoài	59
3	Danh mục khoản cho vay nông nghiệp của ASKI theo số lượng khách hàng, giá trị khoản vay và loại hàng hóa được hỗ trợ (tại ngày 30 tháng 10 năm 2014)	98
4	Khu vực hoạt động của PMPC	103
5	Kết quả hoạt động (đến ngày 31 tháng 12 năm 2014)	104
6	Các khoản vay theo chương trình hợp tác trồng cacao của PMPC PULP (tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2014)	107

KHUNG

1	YES BANK LTD. (Cơ chế tài chính trong chuỗi giá trị)	69
2	YES BANK – YES SAHAJ (Hệ thống thanh toán)	73

Lời giới thiệu

Kể từ cuộc Cải cách kinh tế năm 1986, Việt Nam đã tập trung vào việc đảm bảo tăng trưởng kinh tế và xóa đói giảm nghèo và đạt được những thành tựu to lớn. Đặc biệt, ngành nông nghiệp đạt tốc độ tăng trưởng tốt, giúp Việt Nam có khả năng chuyển đổi từ một nền kinh tế chỉ phục vụ nhu cầu trong nước thành nền kinh tế định hướng xuất khẩu và an ninh lương thực được cải thiện đáng kể.

Theo Hội nghị toàn quốc tổng kết 10 năm thực hiện Nghị quyết Trung ương 7 khóa X về tam nông (nông nghiệp, nông dân, nông thôn) vào tháng 11 năm 2018, trong mười năm qua, nông nghiệp duy trì được mức tăng trưởng và phát triển khá toàn diện, chất lượng tăng trưởng ngày càng cải thiện hơn, tiếp tục khẳng định được vị thế quan trọng trong nền kinh tế. Cũng theo hội nghị này, Việt Nam hiện đứng thứ hai Đông Nam Á và thứ 15 thế giới về xuất khẩu nông sản, GDP nông nghiệp tăng 2,66%/năm.

Tuy nhiên, nền nông nghiệp Việt Nam vẫn còn không ít thách thức cần phải vượt qua. Quy mô sản xuất của hộ nông dân còn nhỏ lẻ, kết cấu hạ tầng chưa thật sự mạnh mẽ, chưa áp dụng tối đa các tiến bộ khoa học kỹ thuật, chuỗi liên kết, chuỗi cung ứng nông nghiệp chưa hình thành, chất lượng nguồn nhân lực nông nghiệp chưa cao. Bên cạnh đó, môi trường sinh thái đang bị ô nhiễm nghiêm trọng ở một số địa phương do chất thải công nghiệp, phân hoá học, hoá chất trừ sâu, diệt cỏ gây ô nhiễm đất canh tác, nguồn nước mặt, nước ngầm và để dư lượng chất độc hại trong nông sản thực phẩm. Trong bối cảnh đó, ngành nông nghiệp Việt Nam cần có những hướng đi mới và sáng tạo để phát triển toàn diện và sâu rộng hơn.

Là một doanh nghiệp xã hội với sứ mệnh cải thiện hệ sinh thái khởi nghiệp và nguồn nhân lực trong ngành nông nghiệp định hướng theo chuỗi giá trị và thị trường, Green Edu mong muốn mang đến cái nhìn mới về hướng đi của ngành nông nghiệp cho người nông dân Việt Nam cũng như các cá nhân và tổ chức quan tâm đến lĩnh vực nông nghiệp. Do đó, Green Edu đã tập hợp các bạn trẻ, có năng lực và nhiệt huyết, để cùng chung tay vào dự án Green Book, một kênh thông tin về kinh tế nông nghiệp hiệu quả và đáng tin cậy cho cộng đồng.

Bước đầu, dự án Green Book sẽ chọn lọc những tài liệu bổ ích từ các tổ chức uy tín như Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp (FAO) của Liên Hợp Quốc hay The Ellen MacArthur Foundation để chuyển ngữ, giúp việc tiếp cận kiến thức và kinh nghiệm thực tế ở các quốc gia khác trên thế giới dễ dàng hơn với người Việt Nam.

Những chiến lược sáng tạo về quản lý rủi ro trong tài chính nông nghiệp và nông thôn là quyển sách đầu tiên của dự án Green Book, được chuyển ngữ từ bản gốc tiếng Anh, tựa đề *Innovative Risk Management Strategies in Rural and Agriculture Finance* do Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp (FAO) ấn hành năm 2017. Green Edu xin gửi lời cảm ơn đến các bạn trẻ đã tình nguyện đóng góp thời gian và công sức vào việc chuyển ngữ quyển sách này: Đặng Công Trí, Nguyễn Nữ Diệu Ái, Nguyễn Thị Thanh

Hiền, Trần Nguyễn Hoàng Tú, Vũ Anh Nga, và đội ngũ các bạn Cộng sự Chuỗi giá trị của Green Edu.

Với mong muốn góp một phần công sức vào công cuộc đổi mới ngành nông nghiệp và nông thôn, Green Edu hi vọng quyển sách này, cũng như những quyển tiếp theo trong dự án Green Book, sẽ mang lại nhiều điều bổ ích cho người đọc.

Doanh nghiệp xã hội Green Edu

Lời nói đầu

Nghiên cứu này đánh giá những xu hướng gần đây trong tài chính và đầu tư ở nông thôn nói chung và trong mảng nông nghiệp nói riêng ở khu vực Châu Á. Việc phân tích các xu hướng nhằm mang đến một góc nhìn khách quan về những mặt hạn chế chính trong việc đạt được một hệ thống tài chính nông thôn toàn diện ở những nước đang phát triển trong khu vực, và đề xuất những khía cạnh mà khu vực công và tư có thể can thiệp để hướng đến mục tiêu này, dựa trên những bằng chứng có được từ những cải tiến quan trọng được dẫn dắt bởi ‘các tác nhân nông thôn’ ở nhiều nước trong khu vực.

Nghiên cứu này phân tích chung những xu hướng gần đây trong cả thị trường nông nghiệp và thị trường tài chính nông thôn để nhấn mạnh những mối liên hệ quan trọng có thể hỗ trợ việc thiết kế chính sách công đa ngành, mang lại hiệu quả cao hơn trong việc thúc đẩy hệ thống tài chính nông thôn toàn diện và ổn định. Do cách tiếp cận riêng biệt từ quá khứ, các nhóm chuyên gia chỉ tập trung phân tích thị trường tài chính hoặc thị trường nông nghiệp. Vì vậy mà những mối liên hệ quan trọng giữa các chính sách hiện nay về hai lĩnh vực này vẫn chưa được tìm hiểu kỹ càng.

Trong hai thập kỉ vừa qua đã có một sự tăng trưởng mạnh trên toàn thế giới đối với nhu cầu về sản phẩm nông nghiệp, phần lớn là do sự gia tăng dân số và sức mua của người dân ở những nước đang phát triển. Trên thế giới, nguồn cung các sản phẩm nông nghiệp đang đáp ứng đủ cho nhu cầu tăng thêm này. Có bằng chứng cho thấy rằng nguồn cung đáp ứng được nhu cầu là nhờ vào sự tăng trưởng trong đầu tư để cải thiện năng suất, không chỉ thông qua những đổi mới về công nghệ mà còn thông qua những mô hình kinh doanh sáng tạo nhằm đến việc củng cố hiệu suất và tính ổn định của các chuỗi giá trị nông nghiệp. Chúng tôi xem xét vì sao những xu hướng thế giới này lại có vẻ thịnh hành ở Châu Á, nơi mà những ‘tác nhân tư nhân’ tham gia vào chuỗi giá trị nông nghiệp để tăng nguồn cung đáp ứng chủ yếu cho nhu cầu tăng thêm trong khu vực, với mức tăng thấp hơn nhu cầu thế giới.

Động lực trung bình trong thị trường nông nghiệp ở những nước đang phát triển được thể hiện qua các số liệu thống kê cần được hiểu trong bối cảnh phân mảnh thị trường. Những xu hướng quan sát được là kết quả cuối cùng của các sự kiện xảy ra trong thị trường nông nghiệp địa phương, quốc gia, khu vực và quốc tế. Những xu hướng này có thể thay đổi rất nhiều tùy từng trường hợp, và loại hình tác nhân tham gia trong thị trường cũng rất đa dạng với những tính chất và hạn chế khác nhau. Trong trường hợp của rất nhiều quốc gia đang phát triển, thị phần được nắm giữ bởi các tác nhân kinh doanh nông nghiệp địa phương đang phát triển nhanh hơn thị phần nắm giữ bởi những nhà đầu tư nông nghiệp quốc tế. Tỷ lệ của những tác nhân doanh nghiệp nông nghiệp vừa và nhỏ trong những chuỗi giá trị trong thị trường nông nghiệp quốc gia và địa phương thường cao, và thị trường nông nghiệp địa phương mà họ tham gia thường ít được hiểu rõ bởi mức độ không chính thống cao. Tuy nhiên, những số liệu tổng hợp về năng suất của thị trường nông nghiệp cùng với

những bằng chứng thu thập được qua các tình huống cụ thể được trình bày ở phần sau cho thấy rằng những thị trường này đang phát triển và sẽ là sự thúc đẩy mạnh mẽ cho những cải tiến về tài chính và đầu tư trong nông nghiệp.

Khu vực công trong thập niên vừa qua đã bày tỏ nhiều sự quan tâm đến việc tạo điều kiện cho sự phát triển của ngành nông nghiệp, được thể hiện rõ nhất qua việc nông nghiệp đã được nhấn mạnh là trọng điểm trong những mục tiêu phát triển bền vững. Ngày càng có nhiều bằng chứng cho thấy rằng sự tăng trưởng GDP nông nghiệp có tác động tích cực mạnh mẽ hơn trong việc giảm thiểu đói nghèo, so với cùng mức độ tăng trưởng đó nhưng ở các ngành phi nông nghiệp, xét trong các nước đang phát triển. Khi thu nhập của người dân tăng lên theo thời gian, tác động giảm thiểu đói nghèo của ngành nông nghiệp có xu hướng giảm, trong khi của các ngành phi nông nghiệp lại tăng. Điều này đã dẫn đến những sự thay đổi của kinh tế nhà nước trong việc thiết kế những chính sách liên ngành để giảm nghèo, mà trong đó ngành nông nghiệp đóng vai trò chủ chốt.

Môi trường kinh doanh nông nghiệp thuận lợi được miêu tả ở trên đối lập rõ rệt với vai trò hạn chế của ngành tài chính chính thức trong việc cung cấp dịch vụ cho các vùng nông thôn và ngành nông nghiệp. Nghiên cứu này sẽ làm rõ hơn vấn đề này qua việc nêu ra những dấu hiệu cho thấy thị trường tài chính nông thôn ở những nước đang phát triển đang bị nắm giữ bởi những tác nhân không thuộc ngành tài chính chính thức. Cụ thể là thị trường tài chính nông thôn có xu hướng bị nắm giữ bởi các tác nhân ở những phân khúc khác nhau của chuỗi giá trị nông thôn, những người mà việc kinh doanh chính không liên quan đến tài chính. Tuy nhiên, họ cung cấp những dịch vụ tài chính này vì họ mong muốn thúc đẩy sự hợp tác, ổn định và tin tưởng giữa các tác nhân ở mọi phân khúc trong chuỗi giá trị. Các tác nhân này có khả năng cung cấp các dịch vụ tài chính này nhờ họ có lợi thế thông tin và chi phí giao dịch thấp hơn so với những đối tác tài chính chính thức khi làm việc với khách hàng nông thôn.

Những nhà cung cấp dịch vụ tài chính nằm ngoài ngành tài chính chính thức này đã đóng vai trò thiết yếu trong việc tạo ra nguồn cung hiệu quả, đáp ứng nhu cầu đang tăng đối với sản phẩm nông nghiệp. Tuy nhiên, có bằng chứng cho thấy rằng sự cân bằng đạt được trong thị trường nông thôn và tài chính nông nghiệp chưa tối ưu, từ góc nhìn xã hội bởi những hạn chế trong việc tiếp cận, sự đa dạng, độ linh động và giá cả của những sản phẩm tài chính. Điều này dẫn đến việc các sản phẩm chưa bao quát và chưa tiếp cận được một bộ phận quan trọng của dân số nông thôn – những người thật sự có nhu cầu về những dịch vụ tài chính đa dạng.

Thực trạng này là nguồn động lực chính để tiến hành các cuộc khảo sát về các trường hợp thực tế ở bốn nước Châu Á: Việt Nam, Trung Quốc, Ấn Độ và Philippines. Những nghiên cứu này đưa ra ví dụ về những chiến lược cải tiến trong quản trị rủi ro mà nhiều tác nhân khác nhau, chủ yếu là trong ngành nông nghiệp, đã thiết kế để cung cấp một số sản phẩm tài chính tạo điều kiện cho đầu tư nông nghiệp trong các chuỗi giá trị. Trong quá trình này, họ đã hợp tác với những tổ chức tài chính chính thức, cơ quan hành chính và một số doanh nghiệp tư nhân để giải quyết những hạn chế và rủi ro mà họ gặp phải.

Nhận biết có sự gia tăng nhu cầu về sản phẩm nông nghiệp trong thị trường địa phương, khu vực và quốc tế, những tác nhân nông thôn này có nhiều động lực để

tiếp cận – mặc dù ở một mức độ còn hạn chế – những nông hộ phụ thuộc vào nông nghiệp mà trước đây chưa nhận được các dịch vụ hoặc nhận được dịch vụ nhưng chưa đầy đủ từ những tổ chức tài chính chính thức. Những hình thức cải tiến được phân tích trong tài liệu này có nhiều sự khác biệt, mặc dù tất cả đều chủ yếu tập trung vào việc giảm thiểu rủi ro trong đầu tư nông nghiệp một cách hiệu quả cũng như thiết kế và cung cấp những sản phẩm tài chính phù hợp với nhu cầu thực tế của khách hàng trong các phân khúc khác nhau của chuỗi giá trị.

Kết quả của các nghiên cứu này nhấn mạnh tầm quan trọng của các chiến lược, quá trình đầu tư và sản phẩm tài chính mà những tác nhân nông thôn này đã thiết kế để tìm ra cách mà khu vực công có thể nâng cao hiểu biết về khách hàng nông thôn và những hoạt động kinh tế của họ, từ đó tạo ra một môi trường thuận lợi hơn cho các dịch vụ tài chính nông thôn. Những phân tích được trình bày trong tài liệu này đã phát triển ý tưởng về phương thức mà những sản phẩm, quá trình và chiến lược đã được phát triển và áp dụng, và đưa ra những điều kiện quan trọng cần được đáp ứng để khuyến khích việc nhân rộng những sáng kiến như thế với nhiều cải thiện hơn từ ngành tài chính chính thức, với mong muốn áp dụng các sáng kiến này ở những quốc gia khác. Một khung phân tích độc đáo được trình bày để chỉ ra những thử thách đối với các bên trung gian tài chính nông thôn và đầu tư, và vai trò bổ sung của dịch vụ tài chính chung so với dịch vụ tài chính chuyên biệt, từ góc nhìn của cả khách hàng nông thôn và người cung cấp dịch vụ.

Các trường hợp thực tế này được xem xét trong những bối cảnh khác nhau về mức độ phát triển kinh tế xã hội, sự đa dạng hóa của các nền kinh tế quốc gia, cấu trúc của ngành nông nghiệp, mức độ bao phủ của các hệ thống tài chính chính thống. Vì vậy, những nước được phân tích đại diện cho nhiều mức độ phát triển khác nhau về con người và kinh tế. Những nước mà ngành nông nghiệp đóng vai trò chủ đạo trong nền kinh tế quốc gia và cả những nước mà nông nghiệp không chiếm thị phần lớn như vậy đều được đề cập. Hơn nữa, ở một số nước được phân tích, ngành nông nghiệp được chú trọng ở thị trường quốc gia và địa phương, trong khi một số khác lại tập trung vào thị trường quốc tế.

Cuối cùng, việc quyết định chọn nội dung để viết còn dựa trên khả năng của các tác giả trong việc tiếp cận các thông tin trực tiếp từ các tác nhân tư nhân. Thông tin được thu thập qua những cuộc phỏng vấn nhóm.

Các trường hợp thực tế này được chú trọng nghiên cứu về những khía cạnh sau:

- a. Những chính sách công định hình bối cảnh thể chế mà trong đó thị trường nông nghiệp và tài chính phát triển, để hiểu rõ hơn cách mà khung chính sách hiện tại ảnh hưởng đến các cơ chế tài chính và đầu tư.
- b. Lý do mà một số hệ thống quản trị rủi ro đã có hiệu quả và những hạn chế còn tồn tại. Cụ thể hơn là tìm hiểu vì sao một số hệ thống quản trị rủi ro thành công dù mức độ tiếp cận còn giới hạn, hoặc khả năng nhân rộng và áp dụng còn hạn chế.
- c. Những tác động mà khu vực công có thể tạo ra để tạo điều kiện cho việc phổ biến rộng hơn những chiến lược quản trị rủi ro có khả năng tiếp cận những

- dịch vụ tài chính (tín dụng, tiết kiệm, bảo hiểm, chuyển khoản, phòng ngừa rủi ro tiền tệ, và các dịch vụ khác), làm tăng sự đầu tư từ khu vực tư nhân, khu vực công, hoặc cả hai đối với ngành kinh doanh nông nghiệp.
- d. Thảo luận về việc đầu tư có thể ảnh hưởng đến mức độ nào đối với sự phát triển kinh tế xã hội thông qua việc cải thiện cuộc sống của những đối tượng dễ tổn thương nhất trong dân số nông thôn qua việc giúp họ tiếp cận với những thị trường rộng mở, thu nhập cao và ổn định hơn, và các chỉ số khác về phúc lợi.
 - e. Đưa ra những gợi ý về cách những cải cách công có thể tận dụng những kết quả trong cuốn sách này để giúp nông dân nghèo ở nông thôn tiếp cận với dịch vụ tài chính và những công cụ khác, giúp họ quản trị rủi ro tốt hơn và tạo điều kiện cho họ tham gia và hưởng được những lợi ích từ các thị trường nông nghiệp đang phát triển.

Nghiên cứu này được tiến hành bởi Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp (FAO) với sự hợp tác và tài trợ từ Chương trình Xây dựng Tiềm năng cho Tài chính Nông thôn (CABFIN), bao gồm Quỹ Quốc tế về Phát triển Nông nghiệp (IFAD), Tổ chức Hợp tác Phát triển Đức (GIZ), Quỹ Đầu tư Phát triển Liên Hợp Quốc (UNCDF), Ngân hàng Thế giới, và Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp (FAO). Tài liệu này được sắp xếp như sau: Chương 1 giới thiệu những xu hướng trong thị trường nông nghiệp thế giới và khu vực, cũng như những xu hướng trong thị trường tài chính nông nghiệp và nông thôn. Chương 2 trình bày một khung phân tích miêu tả những hạn chế đối với việc đầu tư vào ngành nông nghiệp. Chương 3 đến chương 6 phân tích chi tiết về các mô hình đổi mới về tài chính và đầu tư vào nông nghiệp và nông thôn ở bốn quốc gia. Cuối cùng, chương 7 đúc kết các kết luận và bài học nhằm gợi ý những đề xuất về việc thiết kế các chính sách công hiệu quả hơn để thúc đẩy việc cung cấp các sản phẩm tài chính nông nghiệp và nông thôn để tạo điều kiện cho việc đầu tư toàn diện hơn vào ngành nông nghiệp.

Emilio Hernández

*Chuyên viên tài chính nông nghiệp, Hiệp hội nông thôn
và nhóm trao quyền nhân dân*

Ban chính sách xã hội và hiệp hội nông thôn FAO (ESP)

Lời cảm ơn

Các tác giả gửi lời cảm ơn sâu sắc đến những thông tin và ý tưởng hữu ích được cung cấp bởi các tác nhân từ những tổ chức sản xuất, công ty kinh doanh nông nghiệp, tổ chức tài chính, cơ quan chính phủ và chuyên gia độc lập. Họ đều có những hiểu biết rất riêng ở các góc độ khác nhau về vấn đề thúc đẩy thị trường tài chính nông thôn với mức độ tiếp cận, độ sâu và độ ổn định lớn.

Nghiên cứu này được xuất bản với sự hợp tác của Hiệp hội Tín dụng Nông nghiệp và Nông thôn Châu Á Thái Bình Dương và đã được các đồng nghiệp chuyên gia hiệu đính một số phần nhất định. Những gợi ý mà họ đưa ra rất hữu ích và các tác giả cảm ơn vì sự tận tụy của họ trong việc hiệu đính quyển sách này.

Cuối cùng, chúng tôi xin cảm ơn Niclas Benni vì đã hỗ trợ tìm kiếm thông tin, Simone Morini vì đã điều phối quá trình xuất bản và thiết kế đồ họa, và Thorgeir Lawrence vì đã biên tập về mặt ngôn ngữ và phong cách theo chuẩn của FAO.

Tóm tắt nội dung

Sự mở rộng ghi nhận được tại các thị trường nông sản địa phương, khu vực và toàn cầu ở châu Á đã và đang đi kèm với các mô hình kinh doanh sáng tạo được sử dụng bởi các tác nhân kinh tế nông thôn đang cố gắng nắm bắt những cơ hội kinh doanh nông nghiệp mới. Từ áp lực phải đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng đối với các sản phẩm nông nghiệp, những mô hình này có xu hướng ngày càng phát triển với sự tham gia của các hộ kinh doanh gia đình và những công ty nông nghiệp vừa và nhỏ. Được thúc đẩy bởi bối cảnh trên, nghiên cứu này cung cấp một khung phân tích, mô tả cách thức mà các xu hướng vĩ mô này trên thị trường nông nghiệp đã và đang định hình thị trường tài chính nông thôn, hỗ trợ những đổi mới về thể chế và sản phẩm vượt qua các rào cản nhằm cung cấp nhiều dịch vụ tài chính đa dạng, tạo điều kiện thuận lợi cho việc đầu tư trong nông nghiệp và tăng cường hiệu quả của sinh kế nông thôn. Những đổi mới này bao hàm việc tăng cường quản lý rủi ro tài chính, sản xuất, tiếp thị, khí hậu và thể chế tồn tại ở các doanh nghiệp nông thôn, bên cạnh đó cắt giảm chi phí giao dịch để cung cấp các sản phẩm tài chính phù hợp hơn với nhu cầu của nhiều khách hàng nông thôn.

Phân tích về những xu hướng cấp vĩ mô này được bổ sung bằng các nghiên cứu cấp vi mô từ Việt Nam, Ấn Độ, Trung Quốc và Philippines, nơi những đổi mới này được xem xét chi tiết hơn. Các nghiên cứu về trường hợp thực tế tại những quốc gia này chỉ ra cách thức mà các mô hình kinh doanh sáng tạo này giúp cung cấp các dịch vụ tín dụng, tiết kiệm, bảo hiểm và thanh toán cho người dân nông thôn nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp. Một số bằng chứng cho thấy những mô hình kinh doanh này đã và đang hướng tới phục vụ các hộ gia đình nông thôn nghèo, phụ thuộc vào nông nghiệp – nhóm đối tượng chiếm phần lớn trong tổng số người gặp khó khăn với việc tiếp cận nguồn tài chính trên toàn thế giới. Các trường hợp được ghi nhận cung cấp một vài bài học quan trọng về chính sách nhằm thúc đẩy hiệu quả thị trường tài chính nông thôn hướng tới việc cung cấp tài chính cho nhiều người hơn.

Trường hợp của Việt Nam cho thấy cách mà những doanh nghiệp nông nghiệp vừa và nhỏ cung cấp dịch vụ tài chính cho các hộ gia đình nghèo ở nông thôn, nhóm đối tượng mà nhu cầu chưa được đáp ứng đủ bởi các kênh tài chính chính thức, bao gồm cả các ngân hàng phát triển có mục tiêu là tiếp cận phân khúc khách hàng này nhưng không đạt được quy mô cần thiết. Những doanh nghiệp nông nghiệp đó nỗ lực cung cấp các dịch vụ này bởi vì chúng giúp đảm bảo quá trình sản xuất nông nghiệp cần thiết cho những hoạt động kinh doanh hoặc chế biến của họ. Phân tích được trình bày chỉ ra cách thức các chương trình công cộng có thể thúc đẩy quan hệ đối tác thành công giữa những tổ chức tài chính chính thức và các doanh nghiệp nông nghiệp vừa và nhỏ này, nhằm cung cấp những dịch vụ tài chính cho các hộ gia đình nghèo ở nông thôn – một khi những chương trình công cộng này ghi nhận và đánh giá cao lợi thế thông tin về nhu cầu của các hộ gia đình nhỏ và xu thế biến động thị trường nông sản địa phương mà các doanh nghiệp nông nghiệp vừa và nhỏ này sở

hữu. Thỏa thuận đôi bên cùng có lợi này giúp cho danh mục đầu tư tại khu vực nông thôn của các tổ chức tài chính chính thức đạt quy mô lớn hơn, đa dạng hoá loại hình sản phẩm tài chính được cung cấp và các phân khúc khách hàng được phục vụ, bao gồm các hộ gia đình nhỏ và các doanh nghiệp trong chuỗi giá trị nông nghiệp, từ đó tận dụng tính kinh tế theo phạm vi và theo quy mô.

Trường hợp của Ấn Độ mô tả cách một số ngân hàng thương mại đầu tư cho việc tìm hiểu về thị trường nông nghiệp nội địa để nhận biết những nhu cầu tài chính chưa được đáp ứng mà họ có thể cung cấp dịch vụ. Ở trường hợp này, họ phát hiện ra các nhu cầu liên quan đến tiết kiệm và thanh toán nông nghiệp của các tác nhân nông thôn như nhà sản xuất sữa hoặc chế biến các sản phẩm từ sữa quy mô nhỏ. Ngoài việc giữ chi phí vận hành ở mức thấp, chiến lược phù hợp với loại hình khách hàng này là tận dụng công nghệ kỹ thuật số để cung cấp những dịch vụ thuận tiện hơn cho khách hàng. Những kinh nghiệm được đề cập trong trường hợp này cho thấy cách mà công nghệ kỹ thuật số có thể được tùy chỉnh để phù hợp với những giao dịch đặc thù diễn ra trong các khâu của chuỗi giá trị nông nghiệp, và những hệ thống thanh toán này có thể có quy mô đáng kể. Hơn nữa, chúng cung cấp khả năng lưu giữ lịch sử giao dịch, những dữ liệu có thể được sử dụng để phát triển thêm các dịch vụ tài chính nông thôn.

Trong trường hợp của Trung Quốc, nghiên cứu này nhấn mạnh cách mà một số công ty công nghệ không thuộc ngành tài chính chính thức đã nhận ra tiềm năng kinh doanh khổng lồ của việc cung cấp dịch vụ tài chính cho những hộ nông thôn nghèo, đặc biệt chú trọng đến những khách hàng chưa được các tổ chức tài chính chính thức phục vụ đầy đủ. Những công ty này đã tận dụng nguồn dữ liệu to lớn mà họ tích lũy được dựa trên các giao dịch cá nhân để phát triển một phương pháp cho vay dựa trên hệ thống tính điểm mà không đòi hỏi tài sản thế chấp, có thể thẩm định uy tín tín dụng dựa trên tính cách của khách hàng. Do tính đặc thù của sinh kế nông thôn và thực tế là dữ liệu về những người này ít xuất hiện trong các nguồn dữ liệu lớn, phương pháp này không chỉ dựa trên những thuật toán để tính điểm mà còn dựa vào việc kết nối với các cơ quan hành chính địa phương và những tác nhân nông thôn khác là những nguồn có thể cung cấp thêm thông tin về khách hàng, một điều vô cùng quan trọng đối với quá trình quyết định cho vay. Kết quả là họ có một số lượng lớn danh mục đầu tư tín dụng nông thôn trong một khoảng thời gian rất ngắn.

Cuối cùng, trường hợp của Philippines cho thấy cách mà những tổ chức tài chính vi mô tiên phong thay đổi phương pháp tài chính vi mô truyền thống, thường chỉ phù hợp với những người nghèo ở thành phố với các khoản vay nhỏ trả theo từng tháng, với phương pháp tài chính nông thôn, phương pháp cung cấp những khoản vay lớn hơn và lịch hoàn trả khoản vay phù hợp với vụ mùa nông nghiệp trong dài hạn. Phương pháp mới này đã cho phép những tổ chức tài chính phục vụ các nhu cầu tài chính trong nông nghiệp chưa được đáp ứng của những hộ nông thôn nghèo. Thêm vào đó, để cắt giảm chi phí và quản trị rủi ro tốt hơn, các tổ chức tài chính này đã kết hợp với những công ty kinh doanh nông nghiệp và cơ quan nhà nước để cung cấp cho khách hàng các dịch vụ giảm thiểu rủi ro về sản xuất, thị trường và thời tiết. Những lợi ích mà các tổ chức này có được từ sự hợp tác này là họ đảm bảo

được nông sản cho ngành nông nghiệp và đạt được các mục tiêu phát triển nông thôn hiệu quả hơn.

Những kinh nghiệm ở các quốc gia được phân tích cho thấy những chính sách nhằm đến việc tăng cường tính bao quát của tài chính nông thôn có thể hiệu quả hơn khi việc tạo tiềm năng và hiểu biết sâu giữa các tổ chức tài chính chính thức và các tác nhân kinh tế nông thôn được chú trọng hơn. Một mục tiêu chính sách lý tưởng là kết hợp các động thái của nhà nước để tạo điều kiện cho quá trình cải tiến trong ngành tài chính nhằm mục đích định hình sản phẩm và quy trình nội bộ mới giúp cắt giảm chi phí và nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu khách hàng, quản trị rủi ro, phát triển danh mục đầu tư nông thôn một cách bền vững về tài chính.

Việc hợp nhất các kiến thức và tiềm năng sẽ đạt được khi có sự hợp tác giữa các chương trình công được thực hiện bởi các cơ quan nhà nước và các tổ chức quốc tế hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp và tài chính để tận dụng các nguồn lực giúp làm giảm những hạn chế đối với cung và cầu trong các thị trường tài chính nông thôn. Ví dụ như những chương trình khuyến mại của nhà nước nhằm đến việc nâng cao tổ chức sản xuất, năng suất và những mối liên kết thị trường bao quát hơn nên phối hợp với những chương trình khuyến mãi nhằm đến việc phát triển tiềm lực, sản phẩm và quy trình trong ngành tài chính để cung cấp dịch vụ cho các vùng nông thôn.

Sự phối hợp giữa các cơ quan quản lý chủ chốt ảnh hưởng đến ngành nông nghiệp và tài chính cũng là điều cần thiết để tạo điều kiện nhiều hơn cho những cải tiến trong ngành tài chính nông nghiệp và nông thôn. Ví dụ, những cơ quan nhà nước định hình khung pháp lý cho thương mại và trợ cấp nông nghiệp cần phải có khả năng xác định những tác động mà những thay đổi bất ngờ trong những chính sách này gây ra đối với khả năng phục vụ ngành nông nghiệp của các tổ chức tài chính, trong bối cảnh những chính sách này gây tác động tiêu cực đến sinh kế nông thôn và tính khả thi của việc đầu tư vào nông nghiệp. Tương tự như vậy, khi xác định khung pháp lý cho ngành tài chính, đặc biệt là về các loại hình tài sản thế chấp được chấp nhận, tiêu chí đánh giá rủi ro danh mục đầu tư và việc thành lập các trung tâm thông tin tín dụng, các cơ quan nhà nước cần nhận biết tác động mà họ tạo ra đối với năng lực của những tổ chức tài chính trong việc đánh giá đúng nhu cầu của khách hàng nông thôn và những rủi ro, dựa trên sự hiểu biết tường tận về các nguồn lực trong kinh doanh nông nghiệp.

Việc đạt được những mục tiêu như trên trong chính sách sẽ củng cố ba nguyên tắc chủ chốt trong quá trình cải tiến mà những chương trình công trong ngành tài chính khuyến khích – như đã dẫn chứng trong những trường hợp thực tế ở các quốc gia.

Cho phép các tổ chức tài chính được quyết định điểm vào tốt nhất của họ để phục vụ khách hàng nông thôn. Có rất nhiều điểm vào để bắt đầu phục vụ các khách hàng nông thôn mới, do họ có nhiều nhu cầu tài chính chưa được đáp ứng. Dựa trên những lợi thế so sánh của các tổ chức tài chính, họ có thể cung cấp những dịch vụ tài chính chung (như tiết kiệm, tín dụng tiêu dùng, bảo hiểm nhân thọ) hoặc dịch vụ tài chính nông nghiệp. Điều này nghĩa là cần phải định hình một chiến lược thị trường để nhận biết những khách hàng ngách, thiết kế các dịch vụ chuyên biệt đáp ứng nhu cầu khách hàng và tạo dựng chiến lược hợp tác với các tác nhân nông thôn.

Đa dạng hóa những dịch vụ tài chính được cung cấp. Khi một hoặc nhiều dịch vụ

được cung cấp cho các khách hàng nông thôn mới, nó đánh dấu sự bắt đầu của quá trình học hỏi của các tổ chức tài chính để nhận diện thêm những nhu cầu khác của khách hàng và năng lực để cung cấp thêm dịch vụ để đáp ứng những nhu cầu này. Điều này đòi hỏi chiến lược thật rõ ràng trong việc quản lý các hiểu biết về khách hàng. Quá trình học hỏi này cũng yêu cầu phải nhận diện được những tác nhân địa phương để những tác nhân địa phương khác trong phạm vi gần có thể hợp tác và để ra những phương thức tốt và tiết kiệm hơn để mang đến nhiều dịch vụ hơn. Đây là điều mà những nhà cung cấp dịch vụ tài chính không chính thức có kinh nghiệm dày dặn, bởi đây là con đường chính để những nhà cung cấp này đa dạng hóa danh mục dịch vụ tại nông thôn của họ theo thời gian. Mỗi dịch vụ tài chính mới dành cho khách hàng nông thôn đều làm tăng giá trị của những dịch vụ khác đã có.

Định hướng đa dạng hóa các loại dịch vụ tài chính cho khách hàng nông thôn có những tác động quan trọng không những trong việc đáp ứng nhu cầu khách hàng mà còn ở việc đảm bảo lợi nhuận và tính bền vững của danh mục đầu tư tài chính nông thôn. Từ phía nhà cung cấp, mật độ dân số thấp, vị trí xa xôi hẻo lánh, và phương tiện thông tin liên lạc hạn chế ở những vùng nông thôn nghĩa là danh mục đầu tư nông thôn cần tận dụng tối đa tính kinh tế theo phạm vi. Mỗi dịch vụ mới được thêm vào ở những vùng nông thôn có thể làm tăng doanh thu, tạo điều kiện cho tiềm năng sinh lời của danh mục dịch vụ tài chính ở nông thôn.

Đa dạng hóa cơ sở khách hàng nông thôn. Các tổ chức tài chính nên đa dạng hóa nhiều loại hình khách hàng nông thôn để đạt được quy mô kinh tế và quản lý rủi ro bằng cách mở rộng cơ sở khách hàng trong bối cảnh dân cư nông thôn thưa thớt. Điều này nghĩa là phục vụ thật nhiều khách hàng ở những phân khúc khác nhau của chuỗi giá trị trong nền kinh tế nông nghiệp và cả phi nông nghiệp. Sự đa dạng khách hàng không chỉ giúp mở rộng danh mục đầu tư mà còn giúp các tổ chức tài chính nắm được những thông tin mới nhất của nền kinh tế nông thôn nói chung, nơi mà cơ hội kinh doanh thường đi liền với chu kỳ kinh doanh. Vì thế đa dạng hóa khách hàng sẽ giúp dự đoán những giai đoạn thăng trầm và nhờ đó quản trị rủi ro tốt hơn.

Những gì đang diễn ra trên thế giới cho thấy những tổ chức tài chính chính thức đã và đang đi theo những nguyên tắc này, mỗi nơi tận dụng những lợi thế so sánh riêng để đạt được những danh mục đầu tư lớn hơn và nhiều lợi nhuận hơn.

Các tác giả

Silvestre Andales – Kỹ sư nông nghiệp. Tư vấn viên độc lập. Manila, Philippines.

Carlos Ani – Chuyên gia kinh tế vi mô. Tư vấn viên độc lập. Manila, Philippines.

Claudio González-Vega – Giáo sư danh dự và chuyên gia tài chính nông thôn. Đại học Bang Ohio. Columbus, Ohio, Mỹ.

Emilio Hernández – Chuyên gia tài chính nông nghiệp và nông thôn. Tổ chức Thực phẩm và Nông nghiệp thuộc Liên Hợp Quốc. Rome, Italy.

Sauli Hurri – Chuyên gia phát triển kinh doanh nông nghiệp. Tư vấn viên độc lập. Hà Nội, Việt Nam.

Quang Nguyen Ngoc – Nhà kinh tế học về nông nghiệp và môi trường. Tư vấn viên độc lập. Hà Nội, Việt Nam.

Li Ni – Chuyên gia hệ thống kỹ thuật số. Tư vấn viên độc lập. Bắc Kinh, Trung Quốc.

Nitin Puri – Chủ tịch cao cấp và Giám đốc quốc gia bộ phận tư vấn và nghiên cứu chiến lược nông nghiệp và thực phẩm. YES Bank. Mumbai, Ấn Độ.

Pradeep Shrivastava – Phó chủ tịch cao cấp bộ phận tư vấn và nghiên cứu chiến lược nông nghiệp và thực phẩm. YES Bank. Mumbai, Ấn Độ.

Danh mục từ viết tắt

3PAD	Dự án Quan hệ đối tác vì người nghèo trong phát triển nông lâm nghiệp (dự án của Quỹ quốc tế về phát triển nông nghiệp)
ADB	Ngân hàng Phát triển Châu Á
AGFP	Quỹ Bảo lãnh Nông nghiệp
Agribank	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam
AMP	Chương trình Alalay sa Magsasaka (một chương trình cho nông dân vay vốn ở Philippines)
APIF	Quỹ xúc tiến đầu tư nông-lâm nghiệp
AMPC	Hợp tác xã đa năng ASKI
APMC	Ủy ban Tiếp thị Nông sản
ARB	người hưởng lợi từ cải cách ruộng đất
ASKI	Công ty Alalay sa Kaunlaran Inc.
ASKI MBA	Hiệp hội tương hỗ ASKI
BARC	Giấy chứng nhận cải cách nông thôn cấp xã (Philippines)
BIDV	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam
BSBD	Tiền gửi Tiết kiệm Ngân hàng Cơ bản
BSBDA	Tài khoản Tiền gửi Tiết kiệm Ngân hàng Cơ bản
BSP	Ngân hàng Trung ương Philippines
CABFIN	Chương trình Xây dựng Tiềm năng cho Tài chính Nông thôn
CIG	nhóm cùng lợi ích
CLIMBS	một hợp tác xã bảo hiểm
CNB	định dạng tập tin email trong Pegasus Mail
DAR	Bộ Cải cách Nông thôn (Philippines)
DA	Bộ Nông nghiệp (Philippines)
EAP	Khu vực Đông Á – Thái Bình Dương (theo định nghĩa của Ngân hàng Thế giới)
ECA	Luật Hàng hóa Thiết yếu
FLGC	trung tâm thóc lúa cho nông dân
FPO	Tổ chức Nông dân Sản xuất
GIZ	Tổ chức Hợp tác Phát triển Đức
IFAD	Quỹ Quốc tế về Phát triển Nông nghiệp
IMPS	Dịch vụ Thanh toán Tức thời
JFC	Công ty Jollibee Food Corporation
JFC-FEP	Chương trình Doanh nhân Nông dân của JFC
KCC	Thẻ tín dụng Kisan
KFI	Công ty Kenner Foods International, Inc.

LBP	Ngân hàng Đất đai Philippines
LGU	Cơ quan hành chính địa phương
MAO	Phòng Nông nghiệp thành phố
MBA	Hiệp hội tương hỗ
MFI	Tổ chức tài chính vi mô
NABARD	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Quốc gia
NCIP	Chương trình Bảo hiểm Mùa màng Quốc gia
NFA	Cơ quan Thực phẩm Quốc gia
NGO	Tổ chức phi chính phủ
NIA	Cơ quan Thủy lợi Quốc gia
ODA	Hỗ trợ phát triển chính thức
PACS	Hợp tác xã sản xuất
PAR	dư nợ rủi ro
PCIC	Công ty Bảo hiểm Hoa màu Philippines
PHILRICE	Viện Nghiên cứu Lúa gạo Philippines
PMES	Hội thảo đào tạo trước khi đăng ký thành viên (mô-đun đào tạo)
PMPC	Hợp tác xã đa chức năng Paglaum
PSL	Cho vay lĩnh vực ưu tiên
PULP	Sản phẩm cho vay Pang Uma
RBI	Ngân hàng Trung ương Ấn Độ
RCC	Hợp tác xã Tín dụng Nông thôn
RFI	Tổ chức Tài chính Nông thôn
RRB	Ngân hàng nông thôn khu vực
SA	Khu vực Nam Á (theo định nghĩa của Ngân hàng Thế giới)
SCF	Quỹ tín dụng và tiết kiệm của Hội Liên hiệp Phụ nữ
SMC	Công ty San Miguel Corporation
SME	doanh nghiệp vừa và nhỏ
SMS	dịch vụ tín nhắn ngắn
USDA	Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ
USD	Đồng đô la Mỹ (đơn vị tiền tệ)
VBSP	Ngân hàng Chính sách Xã hội Việt Nam
VND	Việt Nam Đồng (đơn vị tiền tệ)
WASDE	Báo cáo Ước lượng Cung Cầu ngành nông nghiệp toàn thế giới
WBCIS	Chương trình Bảo hiểm Mùa màng dựa trên thời tiết

Chương 1

Xu hướng tăng trưởng ở khu vực nông nghiệp: dành cho những tổ chức tài chính chính thức

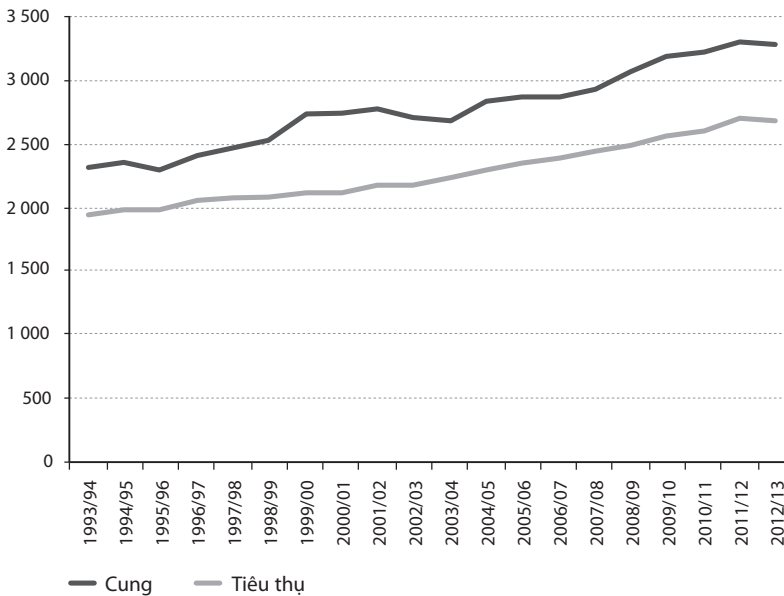
Emilio Hernández

1.1 NĂNG SUẤT CỦA THỊ TRƯỜNG NÔNG NGHIỆP VÀ XU HƯỚNG ĐẦU TƯ

Có bằng chứng ở phạm vi toàn cầu cho thấy nguồn cung mặt hàng nông nghiệp đã đáp ứng được nhu cầu ngày càng tăng dành cho sản phẩm nông nghiệp, đồng thời vẫn duy trì một lượng nông sản dự trữ, nhằm đối phó với các biến động bất thường trong sản xuất. Xu hướng toàn cầu này thấy rõ nhất qua hoạt động của thị trường ngũ cốc và các loại hạt dầu, là một trong những thị trường có sản lượng lớn nhất thế giới (xem Biểu đồ 1).

BIỂU ĐỒ 1

Tăng trưởng của tổng cung và cầu của thị trường ngũ cốc và hạt có dầu trên toàn thế giới (đơn vị: triệu tấn)



Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Báo cáo Ước lượng Cung Cầu ngành nông nghiệp toàn thế giới (WASDE), USDA.

Tương tự xu hướng đó, sản xuất nông nghiệp ở Châu Á cho thấy mức tăng trưởng nhanh chóng trong hai thập kỷ gần đây, được thúc đẩy bởi nhu cầu ngày càng tăng ở thị trường khu vực và quốc tế (xem Biểu đồ 2). Ngoài ra, giá trị của sản phẩm nông nghiệp ngày càng gia tăng nhanh chóng, được phản ánh qua giá trị nông sản xuất khẩu trong khu vực, với sự khác nhau rõ rệt giữa các mặt hàng (xem Biểu đồ 3). Những xu hướng mới trong khẩu phần ăn của người tiêu dùng, phản ánh sức mua tăng, đã làm tăng nhu cầu tiêu thụ các mặt hàng nông nghiệp, đặc biệt là những mặt hàng nông nghiệp có giá trị cao, như các loại rau củ và thịt cá.

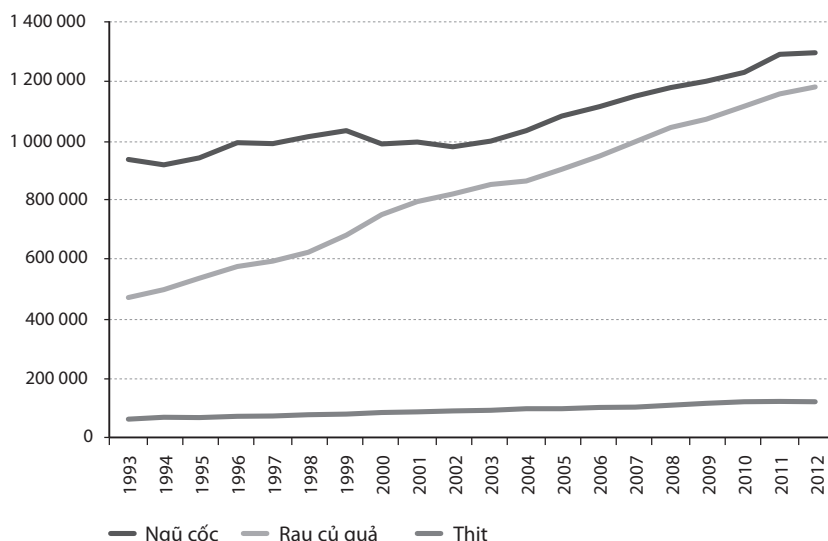
Sự tăng trưởng trong sản xuất đi kèm với mức tăng trưởng đều đặn của mức năng suất trung bình ở các mặt hàng khác nhau (xem Biểu đồ 4). Điều này là do năng suất yếu tố tổng hợp tăng, phần lớn là nhờ sự gia tăng đầu tư vào nghiên cứu phát triển các công nghệ mới, các mô hình kinh doanh nông nghiệp, cải thiện cơ sở hạ tầng và các hệ thống khuyến nông hiệu quả hơn, thay vì chỉ gia tăng đầu vào và hệ thống tưới tiêu (Fuglie, 2012).

Sự gia tăng năng suất thể hiện rõ rệt qua những thị trường có giá trị tăng đáng kể, như thị trường các loại rau củ quả. Các loại hàng này có giá trị cao trên thị trường khu vực và quốc tế, mang lại mức lợi nhuận cao hơn, nên thu hút được các khoản đầu tư lớn hơn để tăng hiệu quả cho quy trình sản xuất và mô hình kinh doanh.

Sự gia tăng năng suất là kết quả của việc tăng cường đầu tư vào nông nghiệp, phản ánh qua giá trị vốn hóa của ngành nông nghiệp (cụ thể gồm: các khoản đầu tư dài hạn vào đất đai, máy móc và cơ sở vật chất) như trong Biểu đồ 5. Các khoản đầu tư dài hạn vào nông nghiệp tập trung vào tìm kiếm các phương thức sản xuất và mô hình kinh doanh

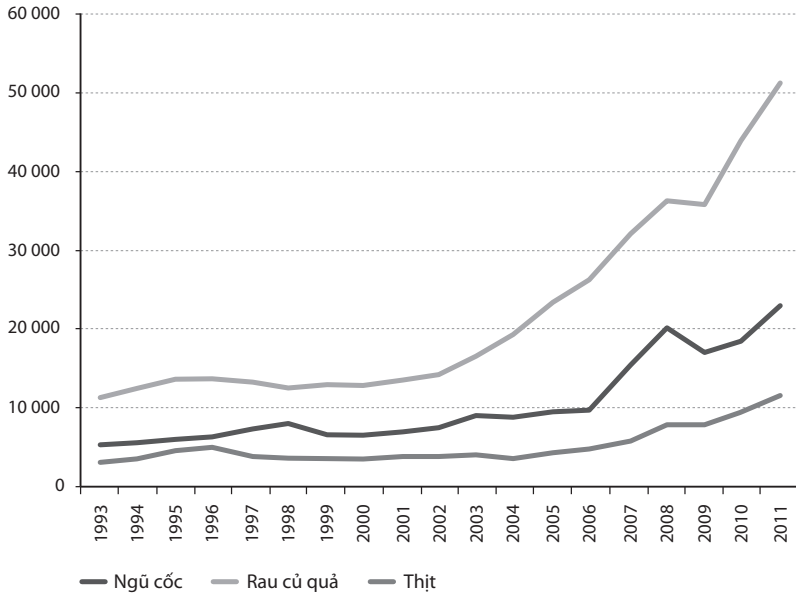
BIỂU ĐỒ 2

Tổng sản lượng ngũ cốc, rau củ quả và thịt ở Châu Á (đơn vị ngàn tấn)



BIỂU ĐỒ 3

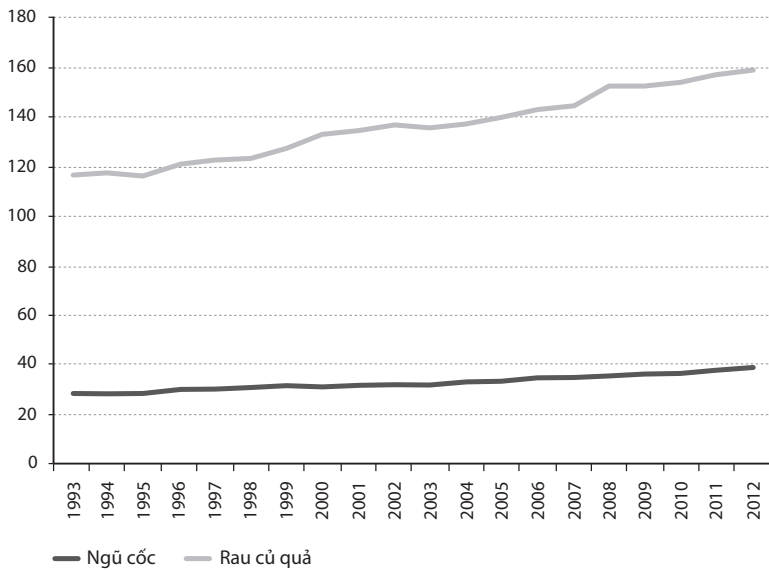
Tổng kim ngạch xuất khẩu ngũ cốc, rau củ quả và thịt có xuất xứ từ các quốc gia ở khu vực Châu Á (đơn vị triệu USD)



Nguồn: FAOSTAT.

BIỂU ĐỒ 4

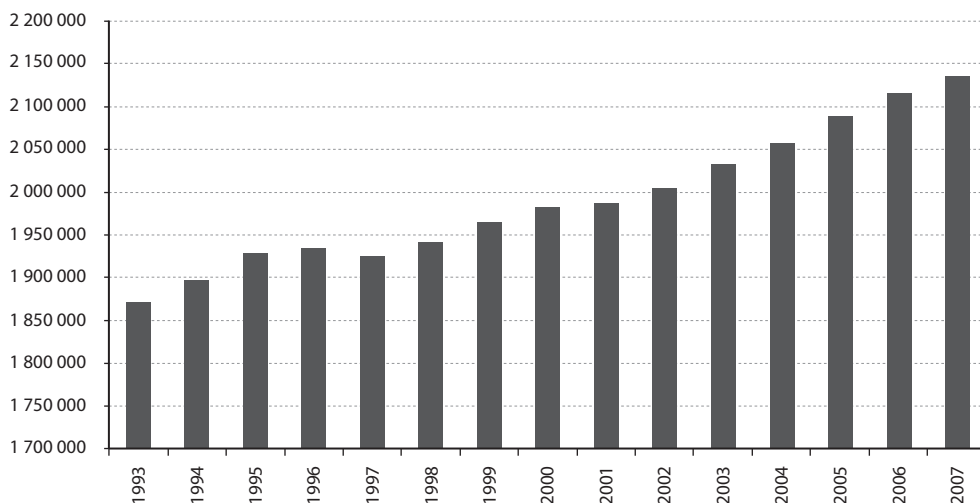
Sản lượng trung bình của ngũ cốc và rau củ quả ở Châu Á (đơn vị ngàn hg/ha)



Nguồn: FAOSTAT.

BIỂU ĐỒ 5

Tổng giá trị vốn hóa trong ngành nông nghiệp của các quốc gia Châu Á (đơn vị triệu USD vào năm 2005)



Nguồn: FAOSTAT.

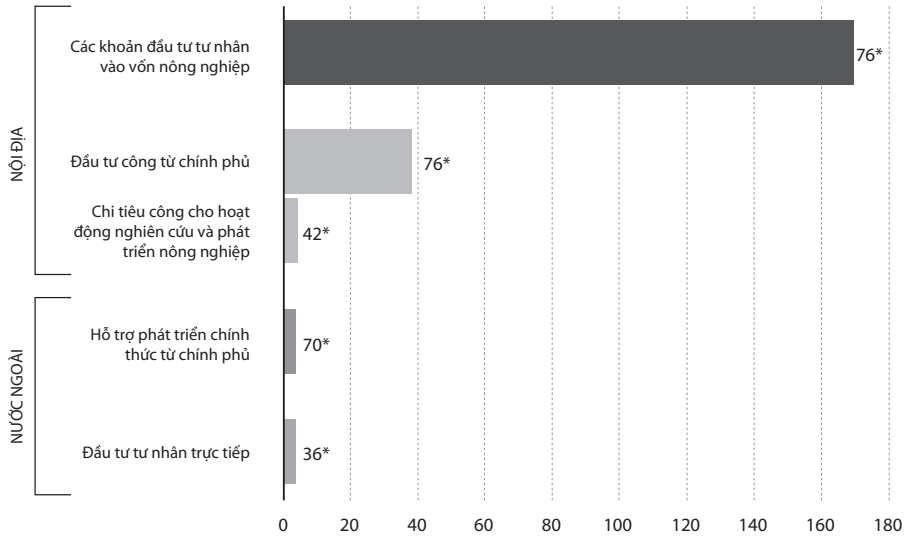
hiệu quả hơn, nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng, từ đó bắt kịp các cơ hội ở tất cả các mảng của chuỗi giá trị nông nghiệp bao gồm sản xuất, chế biến, lưu trữ và thương mại.

Ở khu vực Đông Á và Thái Bình Dương (EAP) mức vốn hóa của thị trường trên mỗi nhân công nông nghiệp đã đạt tăng trưởng giá trị thực là 1,8% trong khoảng thời gian từ năm 1980 đến 2007. Cũng trong khoảng thời gian đó, mức vốn hóa của thị trường nông nghiệp trên mỗi nhân công đã tăng 1,4% ở khu vực Đông Nam Á (FAO, 2012). Qua so sánh, mức tăng ở khu vực EAP là tương đương với khu vực Trung Đông và Bắc Châu Phi, nhưng cao hơn khu vực Mỹ Latin và các nước Châu Phi Hạ Sahara. Dữ liệu cho thấy tăng cường đầu tư vào việc cải thiện hiệu quả sản xuất và mô hình quản lý giúp cho mức sản xuất trung bình trong khu vực tăng đều đặn.

Những năm gần đây, việc nghiên cứu sâu các nhân tố chi phối việc đầu tư vào khu vực nông nghiệp được chú ý hơn. Các bài báo, báo cáo với số lượng ngày càng nhiều nhấn mạnh rằng, các cơ hội kinh doanh nông nghiệp được tạo ra bởi nhu cầu tăng trưởng đã và đang phản ánh tính năng động của thị trường nông nghiệp địa phương và khu vực, tuy nhiên hai thị trường này vẫn chưa được nghiên cứu, tìm hiểu nhiều như thị trường quốc tế. Nhìn chung, các thị trường địa phương và khu vực cho thấy một ngành cung ứng với các hệ thống sản xuất được tích hợp, nơi các khoản đầu tư vào từng khâu trong chuỗi giá trị đều phụ thuộc lẫn nhau rất nhiều, tạo ra động lực lớn để các tác nhân giàu nguồn lực trong chuỗi giá trị hỗ trợ cho sự phát triển của các tác nhân yếu thế hơn, từ đó giúp cho các giao dịch trong chuỗi giá trị được ổn định. Điều này làm phát sinh nhu cầu cần có các chiến lược quản lý rủi ro đặc thù cho các khoản đầu tư vào ngành này (Miller, 2013; Reardon và cộng sự, 2012; FAO, 2012; Ngân hàng Thế giới, 2008).

BIỂU ĐỒ 6

Báo cáo chi tiết theo ước tính của giá trị vốn hóa ngành nông nghiệp từ năm 2005 đến 2007, hoặc năm gần nhất, ở một số nước có thu nhập thấp và trung bình (tỷ USD theo giá so sánh năm 2005)



* Số lượng các quốc gia
 Nguồn: FAO, 2012.

Bảng chứng này tạo động lực thúc đẩy các nghiên cứu sâu hơn về các nhà đầu tư chính trong khu vực nông nghiệp. Biểu đồ 6 cho thấy, ở các nước đang phát triển, tỷ trọng lớn nhất của đầu tư vào nông nghiệp đến từ các nhà đầu tư tư nhân trong nước, bao gồm các nhà sản xuất có quy mô lớn, vừa và nhỏ. Đầu tư của chính phủ chiếm tỷ trọng quan trọng, mặc dù nhỏ, trong khi các khoản hỗ trợ phát triển chính thức (ODA) đứng thứ ba trong danh sách. Tuy rằng đầu tư trực tiếp nước ngoài thường đến từ những khoản đầu tư riêng lẻ lớn nhất (và cũng dễ thấy nhất), nhưng nó chỉ đóng vai trò nhỏ nhất tính theo tổng mức đầu tư. Tuy vậy, các nhà đầu tư tư nhân trong nước là thành phần đông nhất trong cơ cấu các nhà đầu tư của ngành nông nghiệp, dù có sự phân hóa mạnh, tức là họ gồm các nhà sản xuất có sự khác biệt rất lớn về quy mô, có những khó khăn và lợi thế cạnh tranh khác nhau ở các phân khúc thị trường khác nhau, và các khoản đầu tư của họ đa dạng từ siêu nhỏ đến lớn (FAO, 2012).

Các xu hướng toàn cầu này tương đồng với xu hướng ở khu vực Châu Á, đặc biệt là khu vực Nam Á. Bằng cách áp dụng phân loại các khoản đầu tư tư nhân và chính phủ như Biểu đồ 6, Bảng 1 cho thấy các khoản đầu tư tư nhân vào nông nghiệp chiếm 87% tổng mức đầu tư ở Nam Á và 60% ở Đông Nam Á.

Sự tăng cường đầu tư, kéo theo đó là gia tăng năng suất trung bình trong khu vực, dẫn đến việc cần xem xét nguồn tài chính hỗ trợ cho các khoản đầu tư đó là từ đâu, và các nhân tố rủi ro khác nhau ở khu vực nông nghiệp được quản lý như thế nào nhằm tạo thuận lợi để phát triển các dịch vụ tài chính.

BẢNG 1

Tỷ lệ vốn hóa nông nghiệp theo khu vực và theo nguồn tài chính từ năm 2005 đến 2007, hoặc năm gần nhất

Khu vực	Nguồn hỗ trợ tài chính vốn đầu tư nông nghiệp	Tỷ lệ trung bình từ năm 2005 đến 2007 hoặc năm gần nhất
Đông Nam Á và Thái Bình Dương (12)	Chính phủ	40
	Tư nhân	60
Châu Âu và Trung Á (12)	Chính phủ	19
	Tư nhân	81
Mỹ Latin và vùng Caribe (13)	Chính phủ	11
	Tư nhân	89
Trung Đông và Bắc Phi (9)	Chính phủ	28
	Tư nhân	72
Nam Á (7)	Chính phủ	13
	Tư nhân	87
Châu Phi Hạ Sahara (23)	Chính phủ	10
	Tư nhân	90

Ghi chú: Số trong ngoặc đơn là số lượng quốc gia được khảo sát

Nguồn: Syed và Miyazako, 2013.

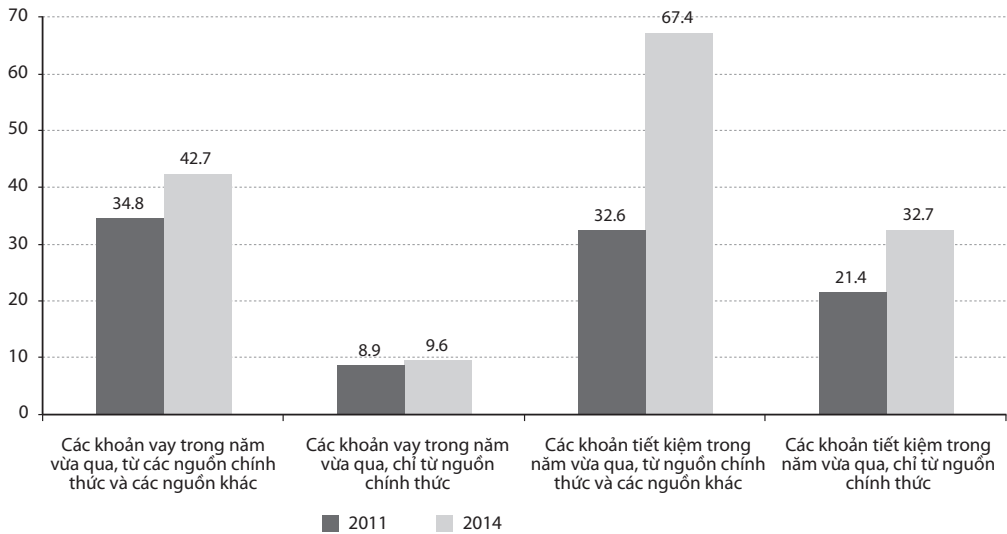
Phần tiếp theo sẽ mô tả chi tiết hơn nguồn của những dịch vụ tài chính cho dân số nông thôn ở Châu Á nói chung, và nguồn của những dịch vụ tài chính đặc thù cho nông nghiệp. Số liệu cho thấy thị trường tài chính nông thôn và nông nghiệp bị thống trị bởi các bên cung cấp dịch vụ nằm ngoài các tổ chức tài chính chính thức, thể hiện một cơ hội cho các tổ chức chính thức này phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới cho một bộ phận lớn các khách hàng nông thôn – một bộ phận đang trả tiền để sử dụng các dịch vụ tài chính – trong bối cảnh thị trường nông nghiệp đang tăng trưởng. Để nắm bắt cơ hội này, cần phải vượt qua được thách thức lớn lao, đó là nâng cao giá trị của những dịch vụ mà các tổ chức tài chính cung cấp cho khu vực nông thôn, sử dụng các mô hình kinh doanh và quy trình sáng tạo và thực tiễn được xây dựng trên sự hiểu biết khách hàng, điều kiện sống của họ, các đối tượng mà họ có giao dịch kinh tế, và sự năng động của những thị trường mà họ tham gia vào.

1.2 HIỆU SUẤT CỦA THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH NÔNG THÔN VÀ SỰ CHẬM PHA CỦA NGUỒN CUNG CÁC DỊCH VỤ TÀI CHÍNH CHUYÊN BIỆT CHO LĨNH VỰC NÔNG NGHIỆP

Các nghiên cứu đồng thuận rằng, ngành tài chính ở Châu Á đã mở rộng phạm vi dịch vụ của họ ở khu vực nông thôn trong thập kỷ vừa qua. Trong quá khứ, khó có thể đo lường thị phần thực tế của các tổ chức tài chính chính thức trong thị trường tài chính nông thôn. Cho đến gần đây mới xuất hiện các báo cáo của một số quốc gia

BIỂU ĐỒ 7

Tỷ lệ dân số nông thôn (từ 15 tuổi trở lên) ở khu vực Đông Á và Thái Bình Dương (EAP) (chỉ gồm các nước đang phát triển) có sử dụng các dịch vụ tiết kiệm và tín dụng trong giai đoạn 2011–2014



Nguồn: các tác giả tổng hợp từ cơ sở dữ liệu Global Findex.

(ví dụ: Global Findex và Finscope), nhờ đó ta có thể xác định được thị phần của các nhà cung cấp dịch vụ tài chính chính thức và không chính thức.¹

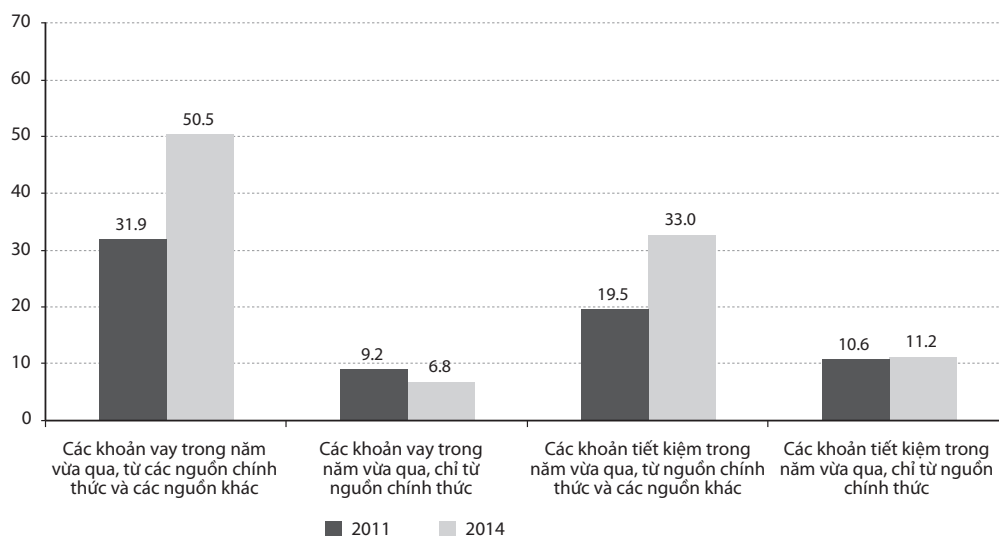
Các bằng chứng cho thấy những nguồn tài chính mà dân số nông thôn tiếp cận được là từ các bên không thuộc các tổ chức tín dụng chính thức, ví dụ như các doanh nghiệp ở nông thôn hoạt động trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ, các doanh nghiệp nông nghiệp hoạt động trong các khâu của chuỗi giá trị, các bên cho vay không chính thức, quỹ tiết kiệm và cho vay cộng đồng, gia đình và bạn bè.

Biểu đồ 7 và 8 cho thấy ở khu vực Châu Á, trong tổng số người dân nông thôn chủ động tiếp cận dịch vụ tín dụng và tiết kiệm, chỉ có một thiểu số sử dụng dịch vụ của các tổ chức tín dụng chính thức. Số người còn lại, thể hiện qua sự chênh lệch giữa các cột số liệu trong Biểu đồ 7 và 8, nhận hỗ trợ tài chính từ các tác nhân không chính thức (những bên không có chức năng là tổ chức cung cấp dịch vụ tín dụng), thể hiện quy mô của thị trường tín dụng và tiết kiệm không chính thức. Mặc dù tỷ lệ các dịch vụ tài chính ở vùng nông thôn của các tổ chức tín dụng chính thức đã tăng trong giai đoạn 2011–2014, nhưng tỷ lệ bộ phận dân cư nông thôn nhận hỗ trợ tài chính từ các

¹ Cho mục đích của báo cáo này, khái niệm tổ chức tài chính chính thức được hiểu theo nghĩa như trong các nghiên cứu của FINDEX, nghĩa là bao gồm các ngân hàng, hiệp hội tín dụng, hợp tác xã tín dụng vi mô, hợp tác xã tín dụng và tiết kiệm, hoặc bất kỳ tổ chức nào do nhà nước cấp phép và quản lý để cung cấp các dịch vụ tín dụng.

BIỂU ĐỒ 8

Tỷ lệ dân số nông thôn (từ 15 tuổi trở lên) ở các nước đang phát triển trong khu vực Nam Á (SA) sử dụng các dịch vụ tiết kiệm và tín dụng trong giai đoạn 2011–2014



Nguồn: các tác giả tổng hợp từ cơ sở dữ liệu Global Findex.

nguồn không chính thức đã tăng trưởng nhiều hơn hẳn trong cùng kỳ, được thể hiện qua sự chênh lệch ngày càng tăng giữa các cột trong Biểu đồ 7 và 8.

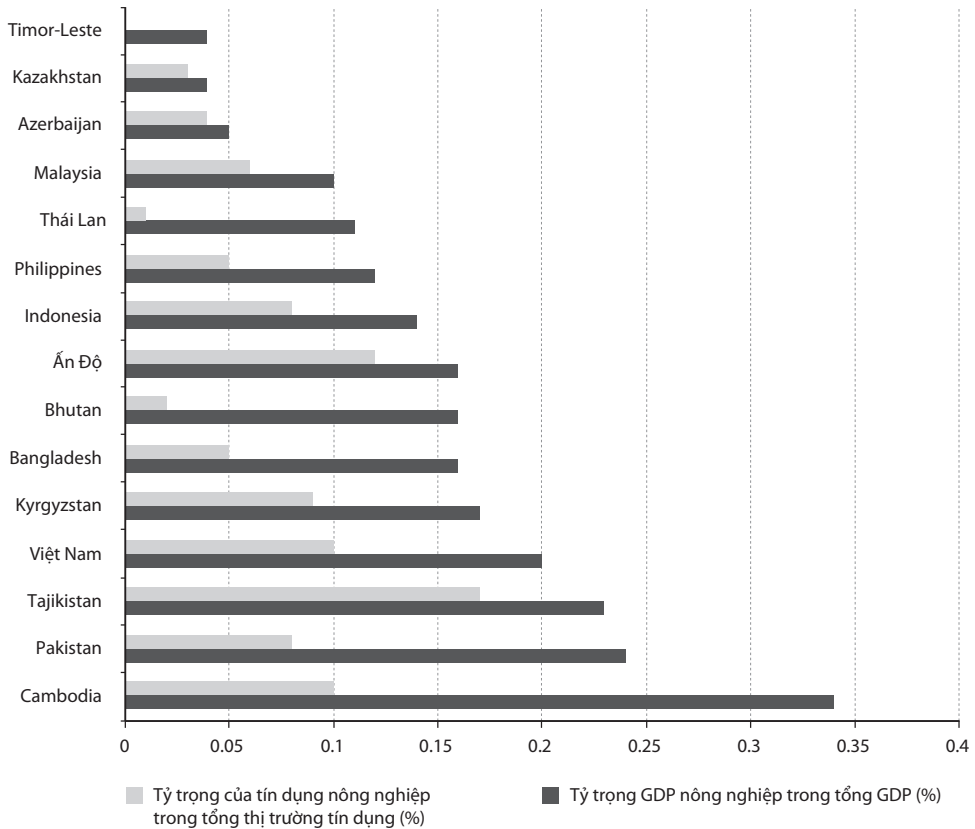
Có một số điểm khác biệt thú vị đáng lưu ý giữa khu vực EAP và SA khi quan sát thị trường tiết kiệm và tín dụng trong năm 2014. Ở khu vực EAP, dân cư vùng nông thôn sử dụng nhiều dịch vụ tiết kiệm hơn, trong khi ở khu vực SA thì ngược lại, các dịch vụ tín dụng chiếm đa số. Đây có lẽ là do các nền kinh tế ở khu vực EAP phát triển hơn, các cơ hội đầu tư sử dụng vốn vay ít hơn và dịch vụ tiết kiệm được coi là hữu dụng hơn trong việc quản lý khả năng thanh khoản và rút vốn đầu tư.

Từ những dữ liệu này có thể suy luận rằng các bên cung cấp dịch vụ tín dụng không chính thức chiếm lĩnh thị trường tài chính ở nông thôn do họ sở hữu một số lợi thế về thông tin giúp họ nhận định được nhu cầu của khách hàng và những cơ hội đầu tư khả thi, từ đó cung cấp các dịch vụ tài chính phù hợp với thị trường nông thôn. Họ cũng có thể đánh giá và quản lý những rủi ro của việc cung cấp những dịch vụ này một cách chính xác hơn so với những tổ chức tín dụng chính thức, nhờ đó giành được thị phần lớn trong thị trường tài chính nông thôn. Ngành nông nghiệp đóng vai trò quan trọng ở phần lớn các quốc gia thuộc khu vực được xem xét trong báo cáo này, và vai trò đó có xu hướng ngày càng mở rộng.

Lợi thế thông tin của những tác nhân chiếm lĩnh thị trường tài chính và nông nghiệp ở nông thôn đến từ kiến thức của họ: kiến thức về thị trường địa phương,

BIỂU ĐỒ 9

Tỷ trọng của tín dụng nông nghiệp trong tổng thị trường tín dụng và tỷ trọng GDP nông nghiệp trong tổng GDP của một số nước Châu Á trong năm 2012



Nguồn: FAOSTAT.

về điểm mạnh và điểm yếu của các nhân tố có tương tác với khách hàng của họ, và về các rủi ro đầu tư liên quan đến thời tiết, sản xuất, thương mại và tài chính.

Khi xem xét vai trò của nông nghiệp đối với các hoạt động kinh tế đa dạng ở nông thôn, cần đặc biệt tập trung vào hiệu quả hoạt động của các tổ chức tín dụng chính thức trong việc phục vụ các tác nhân nông nghiệp. Các bằng chứng cho thấy tại phần lớn các quốc gia trong khu vực, vai trò của các tổ chức tín dụng chính thức trong việc cung cấp các dịch vụ tín dụng cho nông nghiệp rất khiêm tốn khi so sánh với khả năng mà ngành nông nghiệp có thể tạo ra lợi ích cho toàn nền kinh tế (xem Biểu đồ 9).

Mặc dù nguồn tài chính cho nông nghiệp còn phụ thuộc vào cường độ sử dụng vốn, nhưng ở một số nước, sự bất cân xứng giữa tỷ trọng của tín dụng nông nghiệp trong tổng thị trường tín dụng quốc gia và tỷ trọng GDP nông nghiệp trong tổng

GDP cho thấy rằng ngành tài chính chưa phục vụ và hỗ trợ ngành nông nghiệp tương xứng với khả năng tạo ra lợi ích kinh tế của ngành nông nghiệp.² Điều này đúng ở các quốc gia nghèo với tiềm năng lớn trong phát triển nông nghiệp.

Kịch bản này phù hợp với các dữ liệu trong Biểu đồ 7 và 8, rằng những dịch vụ tài chính hiện đang hỗ trợ cho việc phát triển đầu tư, sản xuất và năng suất của ngành nông nghiệp trong khu vực có xu hướng đến từ những nhà cung cấp dịch vụ tài chính không chính thức.

1.3 TÌNH TRẠNG CÂN BẰNG KHÔNG TỐI ƯU KÉO DÀI Ở NÔNG THÔN VÀ THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH NÔNG NGHIỆP

Có bằng chứng cho thấy một xu hướng trái ngược: trong khi các tổ chức tín dụng chính thức ít tiếp cận được với các thị trường tài chính nông thôn nói chung, và khu vực nông nghiệp nói riêng, thì mức độ đầu tư, sản xuất và năng suất lại gia tăng ở các thị trường nông nghiệp trong nước, khu vực và quốc tế. Ngày càng có nhiều nghiên cứu đưa ra các giải thích cho hiện tượng này, nhấn mạnh rằng những đổi mới sáng tạo lớn được dẫn đầu bởi các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) ở các nước đang phát triển, tập trung vào phát triển các mô hình kinh doanh hiệu quả, nhằm vượt qua các khó khăn mà tối ưu là cần có sự tham gia đóng góp của các tổ chức tín dụng chính thức và các dịch vụ xã hội và tư nhân khác. Sự bất lực của các tổ chức tín dụng chính thức trong việc đáp ứng các nhu cầu ở khu vực nông thôn, do các nguyên nhân sẽ được thảo luận ở chương tiếp theo, đã buộc một số tác nhân kinh tế nông thôn phải cung cấp các loại hình dịch vụ tài chính khác nhau để thúc đẩy giao dịch và nắm bắt cơ hội kinh doanh ở khu vực nông thôn và lĩnh vực nông nghiệp. Những tác nhân kinh tế này không coi cung cấp dịch vụ tài chính là hoạt động kinh doanh chính của họ, mà họ cung cấp những dịch vụ này nhằm ổn định các giao dịch thương mại và tăng cường hiệu quả cho từng khâu trong toàn bộ chuỗi giá trị nông nghiệp. Điều này giúp họ đáp ứng được nhu cầu ngày càng tăng đối với nông sản của họ (Reardon và cộng sự, 2012; Miller và Jones, 2010).

Việc định nghĩa khái niệm không chính thức là rất quan trọng khi đề cập đến nguồn cung cấp tài chính chủ yếu của khu vực nông thôn. Trong sách này, khái niệm không chính thức đối với các bên cung cấp dịch vụ tài chính được dùng theo cách gọi của các nhà làm luật tài chính. Mặc dù các bên cung cấp dịch vụ tài chính không chính thức này không đăng ký hành nghề như các tổ chức tín dụng chính thức, nhưng điều này không có nghĩa là các hoạt động tài chính họ cung cấp nằm ngoài nền kinh tế chính thức. Các doanh nghiệp thương mại ở nông thôn, doanh nghiệp nông nghiệp và các tiểu thương buôn bán nông sản đều là các nguồn dịch vụ tài chính quan trọng, và trong nhiều trường hợp được xem là các tác nhân thương mại trong nền kinh tế chính thức. Mặc dù vậy, họ không được xếp vào danh sách các tổ chức tín dụng chính thức vì hoạt động kinh doanh chính của họ thường không liên

² GDP là đơn vị giá trị tăng thêm, là một chỉ số để chỉ tổng sản phẩm quốc nội được tạo ra trong một phạm vi lãnh thổ nhất định. Trong một nền kinh tế phát triển, ngành tài chính có xu hướng đáp ứng đủ nhu cầu của một ngành kinh tế, tức là tương xứng với khả năng đóng góp của ngành đó trong tổng thể nền kinh tế.

quan đến tài chính. Ta cũng cần xem xét các bên cung cấp dịch vụ tài chính hoàn toàn nằm ngoài phạm vi của nền kinh tế chính thức như các cá nhân cho vay tiền, các nhóm cộng đồng tín dụng và tiết kiệm, người thân và bạn bè. Tuy nhiên, ngày càng có nhiều nghiên cứu cho thấy rằng các bên cung cấp tổ chức tín dụng vùng nông thôn không hoàn toàn chủ động trong việc cung cấp dịch vụ tín dụng cho nông nghiệp, do các điều khoản và điều kiện của các dịch vụ tín dụng nông nghiệp thường vượt quá khả năng của họ (bao gồm các khoản vay có giá trị lớn, thời gian đáo hạn dài, vốn vay gốc và lãi phải trả có tính mùa vụ, và lượng tiền tiết kiệm rất lớn).

Mặc dù vai trò của các tổ chức cung cấp dịch vụ tín dụng không chính thức là cần thiết cho sự phát triển năng động của các thị trường nông nghiệp và đáp ứng một cách hiệu quả các nhu cầu ngày càng tăng của sản phẩm nông nghiệp, nhưng các dịch vụ tài chính mà họ cung cấp vẫn tồn tại các hạn chế riêng. Đó là *thiếu tính linh động, thiếu đa dạng, và chi phí cao* (USAID, 2011; Milder, 2008).

Những dịch vụ này có xu hướng thiếu linh động so với những dịch vụ được cung cấp bởi các tổ chức tín dụng chính thức, với những thỏa thuận và điều kiện cụ thể không thể thay đổi được đặt ra bởi các bên cung cấp dịch vụ (như có các điều kiện hoàn trả đặc biệt, chỉ áp dụng với những khách hàng sản xuất một số loại nông sản nhất định ở một số vùng địa lý nhất định). Các dịch vụ này thiếu tính đa dạng vì mỗi bên cung cấp dịch vụ chỉ có thể cung cấp một hoặc hai dịch vụ (như cung cấp tín dụng đầu vào, cho vay nóng hay tiết kiệm có đảm bảo). Hơn nữa, các dịch vụ này còn đắt hơn so với tiêu chuẩn của ngành tài chính chính thức, vì các bên cung cấp dịch vụ này phát sinh chi phí sử dụng vốn lớn hơn so với các tổ chức tín dụng chính thức, và số vốn mà họ dùng để cung cấp dịch vụ tín dụng cũng phải chịu chi phí cơ hội cao, vì các bên này thường sẽ có các cơ hội đầu tư khác ở hoạt động kinh doanh chính của họ (FOMIN, 2014; USAID, 2011; Milder, 2008; Gonzalez-Vega và cộng sự, 2006).

Điều này trái ngược với nhu cầu của các hộ kinh doanh vùng nông thôn cần có nhiều loại hình dịch vụ tín dụng, bao gồm tiết kiệm, bảo hiểm, chuyển tiền, nhận kiểu hối và các loại hình tín dụng khác (Collins và cộng sự, 2009; Rutherford, 1999). Điều này phản ánh sự thật là, trong bối cảnh các tổ chức kinh tế không chính thức chiếm đa số ở nông thôn, nhu cầu tài chính của các cá nhân và các doanh nghiệp ở nông thôn có quan hệ mật thiết với nhau, vì các thành viên của các hộ gia đình nông thôn hoạt động như một tổ chức phối hợp với nhau, quản lý rủi ro bằng cách đa dạng hóa các hoạt động nông nghiệp và phi nông nghiệp mà các thành viên tham gia, tùy thuộc vào vị trí địa lý. Thông qua cách tiếp cận này, các khách hàng nông thôn thực hiện các quyết định có ảnh hưởng lẫn nhau liên quan đến việc quản lý rủi ro, điều chỉnh tiêu thụ, đầu tư vào các dự án khác nhau và cung cấp sản phẩm và dịch vụ (Fafchamps, 2007; Dercon, 2002; Stark và Levhari, 1982).

Các dịch vụ tài chính không chính thức có những giới hạn, những cơ chế loại trừ khiến cho các khách hàng nông thôn tuy có tiềm năng đóng góp vào nông nghiệp và kinh tế nông thôn nói chung, nhưng lại không thể tiếp cận với các sản phẩm tài chính phù hợp để tối ưu hóa hiệu suất sinh kế và đầu tư để đạt đến những khát vọng trong tương lai. Nó làm trầm trọng thêm tình trạng thiếu hụt đầu tư vào khu vực nông thôn và nông nghiệp dưới mức tối ưu của xã hội, và kéo dài hay thậm chí gia tăng tình trạng bất bình đẳng kinh tế (Zimmerman và Carter, 2003; Fafchamps và Pender, 1997; Baland và Kotwal, 1998).

Mặc dù xu hướng hiện tại là như vậy, theo kinh nghiệm thực tế của FAO, môi trường kinh tế thuận lợi của thị trường nông nghiệp trong nước, khu vực và toàn thế giới cùng với sự tăng cường đầu tư vào khu vực này, đã cho thấy có các tác nhân chính thúc tiên phong trong khu vực tài chính và nông nghiệp. Những tác nhân này đang trong quá trình cải tiến sáng tạo liên tục, nhằm phát triển các dịch vụ tài chính và chiến lược quản lý rủi ro, để họ có thể phục vụ nhiều đối tượng khách hàng nông thôn hơn, những người hiện tại chưa tiếp cận được với các bên cung cấp dịch vụ tài chính. Ngoài ra còn có sự quan tâm của các chính phủ nhằm khuyến khích phát triển nông nghiệp, vì nông nghiệp có tác động lớn trong giảm tỷ lệ đói nghèo (Christiaensen, L.; Demery, L. và Khul 2011; Ngân hàng Thế giới, 2008). Một phần của những nỗ lực chính phủ bao gồm cho phép những hộ gia đình nông dân quy mô nhỏ, các doanh nghiệp nông nghiệp vừa và nhỏ, và tổng thể đối tượng dân cư vùng nông thôn nói chung, có thể tiếp cận với các công cụ và kiến thức cần thiết để được hưởng những lợi ích từ các thị trường nông nghiệp đang phát triển, bao gồm cung cấp các dịch vụ tài chính thiết thực có tính hiệu quả về kinh tế, phù hợp hơn với nhu cầu của các đối tượng vùng nông thôn.

Các chương tiếp theo của nghiên cứu này sẽ đề cập và phân tích những trải nghiệm cải tiến này, nhằm phát triển và hỗ trợ phát triển nhiều hơn nữa những cải thiện về chính sách công nhằm đến thúc đẩy sự phát triển toàn diện hơn của các hệ thống tài chính nông thôn.

1.4 TẦM QUAN TRỌNG CỦA NHỮNG DỊCH VỤ TÀI CHÍNH CHUNG VÀ CHUYÊN BIỆT ĐỐI VỚI QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN KINH TẾ XÃ HỘI

Trong các cuộc tranh luận về làm thế nào để mở rộng mức độ bao phủ của các dịch vụ tài chính ở các nước đang phát triển – tức là làm thế nào để tạo điều kiện cho phạm vi dân cư rộng hơn tiếp cận được các dịch vụ tài chính chính thức – người ta đã công nhận là dân số nông thôn phải chịu sự thiếu hụt nguồn cung tài chính lớn nhất. Trong các cuộc tranh luận như thế này, điều đáng thảo luận là giá trị mà các dịch vụ tài chính chung và chuyên biệt mang lại cho các hộ gia đình nông thôn không được hay ít được tiếp cận với các dịch vụ tài chính chính thức.

Các dịch vụ tài chính chung được định nghĩa là các dịch vụ không nhằm mục đích thúc đẩy một hoạt động kinh tế cụ thể nào ở vùng nông thôn, mà nhằm hỗ trợ việc quản lý thường nhật của các hoạt động khác, ví dụ như các dịch vụ tiết kiệm, bảo hiểm nhân thọ, và cho vay tiêu dùng.

Ngược lại, các dịch vụ tài chính chuyên biệt được thiết kế để hỗ trợ một số hoạt động cụ thể của hộ gia đình nông dân như phát triển sản xuất nông nghiệp, tiếp thị và gia công, giáo dục trẻ em, hay hỗ trợ chăm sóc một số loại bệnh cụ thể. Các ví dụ cụ thể bao gồm cho thuê các máy móc nông cụ, tài khoản tiết kiệm để đóng học phí cho trẻ em, hay cho vay vì mục đích chăm sóc sức khỏe.

Khi xem xét các hộ gia đình nghèo vùng nông thôn phụ thuộc vào nông nghiệp, từ lâu người ta đã nhận thấy là họ có rất nhiều nguồn thu nhập khác nhau, bao gồm cả hoạt động nông nghiệp và phi nông nghiệp, và các hoạt động phi nông nghiệp chiếm hơn một nửa thu nhập của các hộ này (Ellis, 2000; Davis và cộng sự, 2010).

Vì thế, sẽ là hữu ích nếu có đánh giá xem loại hình dịch vụ tài chính nào, dịch vụ chung hay chuyên biệt, mang lại giá trị lớn hơn cho các hộ gia đình cụ thể.

Để bắt đầu trả lời câu hỏi này, ta cần phải phân tích những thông tin từ các nguồn khác nhau, nhằm đánh giá các vai trò khác nhau của khu vực tài chính và nông nghiệp trong quá trình phát triển kinh tế xã hội. Các bằng chứng cho thấy sự phát triển của thị trường tài chính đã rất sâu và rộng (cùng với đó là cung cấp đa dạng các loại dịch vụ tài chính chung), không chỉ góp phần giảm tỷ lệ đói nghèo mà còn góp phần giảm chênh lệch giàu nghèo (Levine, 2005; Beck và cộng sự, 2007). Các tác động đến tình trạng đói nghèo và mất cân bằng thu nhập dễ thấy hơn ở tầm vĩ mô, khi quan sát nền kinh tế ở các quốc gia khác nhau qua một thời gian dài.

Ngược lại, các nghiên cứu được thực hiện ở cấp độ hộ gia đình cho thấy rằng việc tiếp cận các dịch vụ tài chính không mang lại kết quả giảm đói nghèo trong ngắn hạn, mặc dù nó giúp ổn định thu nhập của các hộ gia đình (Banerjee và cộng sự, 2009; Karlan và Zinman, 2010). Từ đó có thể suy ra rằng tăng cường khả năng chống chịu tài chính giúp giảm đói nghèo trong dài hạn (như các nghiên cứu vĩ mô được nhắc đến ở phần trên đã cho thấy), bằng việc hỗ trợ đầu tư vào con người và nguồn vốn để cải thiện đời sống của các thế hệ sau ở các hộ gia đình.

Những nghiên cứu này dựa trên các đối tượng mẫu được cung cấp phần lớn các dịch vụ tài chính chung. Tuy vậy, khi phân tích ảnh hưởng của các dịch vụ tài chính chuyên biệt, có bằng chứng cho thấy rằng các dịch vụ này có ích nhiều hơn đối với các khoản đầu tư quy mô lớn, những khoản đầu tư có thể làm thay đổi một cách hiệu quả các hệ thống sản xuất của hộ gia đình, thay vì chỉ tăng hiệu quả hoạt động của hệ thống sẵn có (Fafchamps và Pender, 1997; Sogo-Temi và Olubiyo, 2004; Fafchamps và Schündeln, 2012).

Những dịch vụ tài chính chuyên biệt dành cho khu vực nông nghiệp này phù hợp hơn với các nước đang phát triển, bởi vì nó thúc đẩy tăng trưởng GDP trong lĩnh vực nông nghiệp ở cấp độ quốc gia, mang lại lợi ích giảm đói nghèo lớn hơn so với mức tăng trưởng tương đương của các lĩnh vực phi nông nghiệp (Ligon và Sadoulet, 2007; Christiaensen, Demery và Khul, 2011).

Do đó, mặc dù có sự khác biệt, cả hai loại hình dịch vụ tài chính chung và chuyên biệt đều đóng vai trò quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế xã hội. Nghiên cứu này tập trung chủ yếu vào ghi nhận những cải tiến có tác dụng thúc đẩy việc cung cấp các dịch vụ tài chính chuyên biệt cho ngành nông nghiệp, như cho vay hỗ trợ vốn lưu động, cho vay đầu vào và đầu tư dài hạn, bảo hiểm nông nghiệp, cho thuê và bao thanh toán. Tuy nhiên, các dịch vụ tài chính chung tương tự cũng được xem xét, vì sự đa dạng hóa của các dịch vụ tài chính chung và dịch vụ tài chính chuyên biệt cho phép các tổ chức tín dụng được nghiên cứu có thể tận dụng lợi thế kinh tế theo phạm vi, giúp họ nâng cao mức độ bền vững tài chính.

Chương 2

Rào cản trong tài chính nông nghiệp và sự xuất hiện của các mô hình trung gian tài chính mới

Claudio González-Vega

2.1 SỰ CHẬM PHA TRONG PHỔ CẬP TÍN DỤNG NÔNG NGHIỆP NÔNG THÔN

Trong quá trình tăng cường tài chính ở các quốc gia có thu nhập thấp, sự chậm pha trong phân bổ dịch vụ ở khu vực nông thôn còn phổ biến, cụ thể là trong cung cấp dịch vụ tài chính cho các hoạt động nông nghiệp, và cho các hộ gia đình nông dân có thu nhập chính từ trồng trọt. Các sự chậm pha trong *phạm vi tiếp cận* này có nhiều khía cạnh khác nhau (Schreiner, 1998). Theo *chiều rộng*, sự chậm pha thể hiện qua tỉ trọng thấp của dân số nông thôn được tiếp cận các dịch vụ tín dụng chính thức; và tỉ lệ thấp giữa dòng vốn cho nông nghiệp so với giá trị gia tăng mà ngành nông nghiệp đóng góp vào GDP (Von Pischke, Adams và Gordon, 1983; Yaron, Benjamin và Charitonenko, 1993; Carroll và cộng sự, 2012). Theo *chiều sâu*, sự chậm pha thể hiện qua việc người nghèo (đặc biệt là phụ nữ và người dân tộc thiểu số) không được tiếp cận những dịch vụ tài chính chính thức vốn đã ít ỏi ở khu vực nông thôn. Hơn nữa, những sự chậm pha trong nông nghiệp-nông thôn này còn thể hiện rõ qua việc có rất ít loại hình dịch vụ tài chính, chỉ chủ yếu tập trung cung cấp tín dụng ngắn hạn. Tính thiếu *đa dạng* này khiến các dịch vụ tài chính không thể phát huy vai trò hỗ trợ các cơ hội đầu tư trong nông nghiệp.

Bởi vì các dịch vụ không đáp ứng đủ nhu cầu và yêu cầu của phân khúc khách hàng này, *chất lượng* của phạm vi tiếp cận là thấp (Adams, Graham và Von Pischke, 1984). Hơn nữa, *chi phí* giao dịch cao được tính vào các khoản lãi phải trả của người đi vay. Các chi phí giao dịch này có xu hướng cao hơn lãi suất của các khoản vay, đặc biệt là trong trường hợp các khoản vay của người nghèo. Điều này làm tăng tổng chi phí của các khoản vay, thường là đến mức không thể vay nổi (Gonzalez-Vega, 1976 và 2012; Adams, González-Vega và Von Pischke, 1987). Kết quả là, chi phí giao dịch cao mà người gửi tiền phải trả làm giảm lợi tức ròng từ các khoản tiết kiệm của họ, thấp hơn nhiều thu nhập từ lãi suất mà họ có thể nhận được. Chất lượng thấp và chi phí cao làm giảm *giá trị* của dịch vụ tài chính cho khách hàng. Cuối cùng, sự không bền vững của nhiều nhà cung cấp dịch vụ tài chính chính thức ở nông thôn khiến họ trở nên không đáng tin cậy, trong khi tính *lâu bền* (ngoài sự tiện lợi và cơ hội của dịch vụ) là thuộc tính được khách hàng đánh giá cao nhất, đặc biệt là khi họ tìm cách đầu tư và cải tiến trong lĩnh vực nông nghiệp (Adams, 1995).

Các sự chậm pha này trong cung cấp dịch vụ tài chính cho thấy những hạn chế

quan trọng trong việc mở rộng đầu tư nông nghiệp. Thực chất, đầu tư kinh doanh nông nghiệp, cũng như việc áp dụng các công nghệ sản xuất và tiếp thị có lợi nhuận cao hơn, trong mọi trường hợp, đều gặp phải những trở ngại lớn, đó là bản chất của ngành nông nghiệp. Dù vậy, các dịch vụ tài chính hiệu quả hơn có thể đóng vai trò thiết yếu trong việc khắc phục những trở ngại này (Guizar, Gonzalez-Vega và Miranda, 2015). Tuy nhiên, bản thân việc cung cấp các dịch vụ tài chính này phải đối mặt với những trở ngại tương tự, thậm chí còn khó khăn hơn, một phần do những thất bại thị trường diễn ra khá phổ biến (Jaffee và Stiglitz, 1990). Do đó, sự kết hợp giữa các rào cản trong đầu tư và cải tiến, với các rào cản trong tăng cường tài chính, dẫn đến các vòng luẩn quẩn, rất khó phá vỡ. Những cải tiến đa dạng trong quản lý rủi ro đang nỗ lực vượt qua cái bẫy này.

2.2 RÀO CẢN ĐẦU TƯ

Trong chương này, trước tiên chúng ta sẽ xem xét một số rào cản chính đang cản trở đầu tư và cải tiến nông nghiệp, cũng như các cách thức khác nhau mà các dịch vụ tài chính có thể giúp khắc phục những rào cản này. Các dịch vụ tài chính hiệu quả có thể thúc đẩy đầu tư và cải tiến nông nghiệp trên các lĩnh vực sau: (i) cung cấp các công cụ giúp cải thiện hoạt động quản lý rủi ro, (ii) cho phép phân bổ nguồn lực liên thời hiệu quả hơn và (iii) tạo điều kiện để khắc phục các vấn đề do tính bất khả phân của một số món đầu tư, và để thiết lập kinh tế quy mô và kinh tế theo phạm vi. Tiếp theo, chương này nói thêm về các rào cản (tương tự, hoặc thậm chí khó khăn hơn) đang hạn chế việc cung cấp dịch vụ tài chính. Cuối chương giới thiệu một số cải tiến đã được áp dụng để vượt qua các rào cản này.

Rào cản đối với đầu tư nông nghiệp: rủi ro hệ thống và rủi ro phi hệ thống

Phần này mô tả các rủi ro liên quan đến đầu tư nông nghiệp, chủ yếu xuất phát từ tự nhiên, thị trường và môi trường chính trị và thể chế. Nguồn gốc của những rủi ro này phần lớn là ngoại sinh; do đó, chúng độc lập với các đặc điểm và hành vi của nhà sản xuất (mặc dù một số biện pháp phòng ngừa tương đối tốn kém có thể được nhà sản xuất áp dụng để giảm thiểu hậu quả của các sự kiện bất lợi).

Đầu tiên, rủi ro liên quan đến *tự nhiên*, do thời tiết và sâu bệnh tác động lên mùa vụ và các hoạt động chăn nuôi, cũng như thiệt hại từ các thảm họa thiên nhiên khác nhau, ví dụ như mất máy móc, thiết bị và hàng hóa, cơ sở hạ tầng bị phá hủy và suy thoái đất đai, kéo theo sự suy giảm năng lực sản xuất trong tương lai. Thông thường, tính chất, tần suất và cường độ của những thiệt hại này bị ảnh hưởng bởi cả các điều kiện địa lý và mức độ phát triển của cơ sở hạ tầng và thể chế ở địa phương. Từ đó, các nhà cung cấp dịch vụ tài chính nhận ra sự tổn tại của những rủi ro hệ thống này và họ sẽ không mở rộng nguồn cung khi tỷ lệ rủi ro này cao, trừ khi các đại lý ở phía cầu hoặc phía cung của thị trường hoặc cả hai áp dụng các công cụ hỗ trợ (chẳng hạn như bảo hiểm, và nhiều công cụ khác), giúp họ đối phó với nguy cơ tiềm ẩn của các sự kiện thảm họa.

Thứ hai, rủi ro hiệu suất *thị trường*, liên quan đến những biến động không lường trước được về giá cả hàng hóa, đầu vào và các yếu tố sản xuất không cố định (đất, nước, dịch vụ công cộng, lao động lành nghề, nhiên liệu và các đầu vào hiện đại khác), góp phần vào sự biến động trong thu nhập của các hộ gia đình nông thôn.

Các công cụ tài chính chuyên dụng, được phát triển để đối phó với các rủi ro liên quan đến thị trường, thường nằm ngoài tầm với của các nhà sản xuất nhỏ (Carroll và cộng sự, 2012).

Thứ ba, có những rủi ro xuất phát từ việc thiếu thể chế, cụ thể trong việc thiết kế và thực thi các *hợp đồng* nhằm tạo thuận lợi cho các giao dịch thị trường: không có khung pháp lý và các quy trình tư pháp có thể đảm bảo chắc chắn rằng các giao dịch sẽ phải được thực hiện đúng theo thỏa thuận. Các yếu tố rủi ro này đặc biệt khó giải quyết trong trường hợp các hoạt động nông nghiệp, do việc giao sản phẩm hoặc thanh toán diễn ra một thời gian khá lâu sau khi hợp đồng được đàm phán, căn cứ vào chu kỳ sản xuất sinh học và thông lệ kinh doanh hiện hành.

Thứ tư, nhìn chung, những thiếu sót của môi trường chính trị và thể chế ở các quốc gia có thu nhập thấp cũng có thể là một nguồn rủi ro ngoại sinh, khiến đầu tư vào nông nghiệp không hấp dẫn. Trong một số trường hợp, rào cản được tạo ra từ sự bất an trong xã hội (như tội phạm, bất ổn chính trị hoặc nội chiến). Trong các trường hợp khác, rào cản là sự không chắc chắn về mặt pháp lý, đặc biệt là về quyền sở hữu, cụ thể là quyền sở hữu đất đai (do quy định không rõ ràng và việc thực thi không triệt để, hoặc nguy cơ bị Nhà nước sung công, hay bị những nhóm người nào đó chiếm dụng bất hợp pháp). Cuối cùng, cả sự không chắc chắn về các chính sách có thể được áp dụng bởi chính quyền (khuyến khích, kìm hãm hoặc bóp méo hoạt động của thị trường) và chênh lệch pháp lý (tùy tiện cấp quyền lợi hoặc tùy tiện xử phạt các tác nhân cụ thể trên thị trường) cũng là các rào cản quan trọng đối với đầu tư.

Ngoài bốn loại rủi ro ngoại sinh hệ thống này thì so với cư dân thành phố, các hộ gia đình nông thôn dễ chịu tác động của các sự kiện bất lợi hơn và họ có ít khả năng kiểm soát hơn như bệnh tật, tử vong, tai nạn và các hoàn cảnh khác, làm suy yếu trình độ và chất lượng cung ứng lao động. Đối mặt với cùng một sự kiện hoặc tai nạn, do khoảng cách xa hơn, sự thiếu hụt cơ sở hạ tầng (thiếu đường sá, bệnh viện, đồn cảnh sát) và sự bất cập của các dịch vụ có sẵn dẫn đến thiệt hại do các cú sốc hệ thống hoặc phi hệ thống ở khu vực nông thôn cao hơn so với ở thành thị.

Hơn nữa, ngay cả khi những sự kiện phi hệ thống này không liên quan trực tiếp đến giá trị sản xuất nông nghiệp của họ, thì nỗi sợ không thể giải quyết những trường hợp khẩn cấp cũng khiến cho các hộ gia đình nông thôn ít dám đầu tư (vì họ phải bỏ ra một phần lớn tài sản trong khi họ lại nắm giữ các tài sản có tính thanh khoản thấp). Họ cũng ít có xu hướng thử nghiệm các công nghệ mới, vì những thử nghiệm này có thể làm ảnh hưởng đến năng lực đối phó với các trường hợp khẩn cấp đó (Alderman và Paxson, 1992; Morduch, 1995; Fafchamp, Udry và Kzucas, 1998; Gomez-Soto và Gonzalez-Vega, 2007). Hơn nữa, khi các hộ gia đình nông thôn không tiếp cận được thị trường tài chính chính thức, họ phải có *tiết kiệm* dự phòng cho các sự kiện này, dẫn đến hạn chế khả năng đầu tư (Deaton, 1990 và 1992). Kết quả là, trong trường hợp thu nhập của họ giảm xuống dưới ngưỡng tiêu thụ tối thiểu, một sự kiện bất lợi có thể khiến các nhà sản xuất từ bỏ công nghệ hiện đại vừa mới được áp dụng. Do đó, để doanh thu hộ gia đình gia tăng bền vững, cần phải loại bỏ các rào cản trong việc áp dụng công nghệ và giảm nguy cơ từ bỏ những công nghệ sinh lời cao hơn (Guízar, Gonzalez-Vega y Miranda, 2015).

Cuối cùng, tỷ lệ rủi ro cao hơn hoặc thấp hơn cũng phản ánh sự khan hiếm tương đối của các cơ chế bảo vệ đầy đủ trước các hậu quả có thể xảy ra (các mạng lưới

hỗ trợ, bảo hiểm, các công cụ tiền gửi tiết kiệm, tín dụng khẩn cấp). Ở khu vực nông thôn của các nước thu nhập thấp, các cơ chế này không có hoặc quá tốn kém hoặc chất lượng quá thấp. Do tỷ lệ rủi ro rất cao, việc mở rộng các dịch vụ tài chính theo hướng ngăn chặn hoặc giảm thiểu rủi ro có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc giảm bớt hậu quả của các rào cản liên quan đến rủi ro đối với đầu tư và cải tiến.

Rào cản đối với cải tiến: học tập và ngoại tác

Trong quá trình đầu tư kết hợp với thay đổi công nghệ (cải tiến), một số rủi ro cụ thể có thể xuất hiện liên quan đến việc *áp dụng* (Salasya và cộng sự, 1998; Kochar, 1999; Jalan và Ravallion, 2001; Ouna và cộng sự, 2002 và 2011; Moser và Barrett, 2006). Đầu tiên, mặc dù lợi nhuận dự kiến của hàm sản xuất mới thường cao hơn so với lợi nhuận thu được thông qua công nghệ truyền thống nhưng lợi nhuận này có thể không ổn định và không chắc chắn. Với mức thu nhập thấp, người nông dân nghèo có xu hướng lựa chọn sự an toàn (nghĩa là duy trì mức tiêu thụ ổn định) hơn là đầu tư lợi suất cao với rủi ro không thể điều chỉnh. Do lợi nhuận từ việc sử dụng công nghệ mới biến động lớn hơn, nên nếu lợi nhuận thực tế có nguy cơ cao là sẽ thấp hơn ngưỡng chi tiêu tối thiểu, nông dân sẽ có xu hướng không cải tiến (Zimmerman và Carter, 2003; Guizar, Gonzalez-Vega và Miranda, 2015). Trừ khi các nhà sản xuất có đầy đủ các công cụ trong tầm tay (chẳng hạn như các loại dịch vụ tài chính khác nhau) để bảo vệ mức chi tiêu khi phải đối mặt với sự sụt giảm doanh thu tiềm năng, nếu không người nông dân sẽ không áp dụng công nghệ mới.

Thứ hai, bên cạnh tính biến động cao của lợi nhuận từ việc sử dụng công nghệ mới, có những rủi ro khác liên quan đến cải tiến. Người nông dân thiếu kinh nghiệm có thể mắc những sai lầm tốn kém (thậm chí không thể khắc phục được). Quá trình *học tập* thường tốn kém và rủi ro, và nhà sản xuất thường không tiếp cận được nguồn tín dụng cho đến khi họ đã chứng minh được kinh nghiệm và khả năng của mình. Tầm quan trọng của việc học hỏi trong quá trình cải tiến cho thấy rằng nhà sản xuất nên được hỗ trợ cả về tài chính lẫn kỹ thuật.

Thứ ba, những người tiên phong trong việc áp dụng các công nghệ mới thường phải chịu tác động của ngoại cảnh, vì rằng, một khi hiệu quả cải tiến đã được chứng minh, các đối thủ cạnh tranh có thể dễ dàng sao chép, do đó làm giảm lợi nhuận dự kiến của những người tiên phong. Mặc dù điều này tạo ra hiệu ứng tích cực cho xã hội, nhưng nó cũng là một rào cản tiềm tàng đối với những thử nghiệm do cá nhân tiến hành, do đó cho thấy cần có sự can thiệp của nhà nước. Tuy nhiên, trong những trường hợp này, can thiệp vào thị trường tài chính (đặc biệt là trợ cấp lãi suất) không nhất thiết là giải pháp đúng đắn. Việc nhận ra sự không phù hợp trong chính sách sẽ dẫn đến câu hỏi khi nào can thiệp tài chính là phù hợp và khi nào không – một vấn đề không được xem xét trong khuôn khổ của tài liệu này. Tuy nhiên, sự tồn tại đồng thời của các rào cản phức tạp này cho thấy rằng việc cung cấp cho các nhà sản xuất các gói dịch vụ đa dạng và phù hợp, kết hợp dịch vụ tài chính, chuyển giao công nghệ và cải thiện khả năng tiếp cận thị trường là điều cần thiết.

Rào cản đối với đầu tư và cải tiến: tính bất khả phân và kinh tế quy mô

Ngoài mức độ rủi ro khác nhau và những thách thức trong việc ngăn chặn hoặc giảm thiểu các rủi ro, còn có những rào cản khác đối với cải tiến và đầu tư kinh doanh

nông nghiệp mà có thể khắc phục bằng cách cung cấp các dịch vụ tài chính hiệu quả hơn. Khi đầu vào có thể phân chia nhỏ (ví dụ: phân bón hoặc giống mới), các nhà sản xuất thu nhập thấp có thể sử dụng các đầu vào này một cách từ từ, và tự mua bằng tiền tiết kiệm của họ. Cuộc cách mạng xanh ở châu Á chủ yếu phát triển theo cách như vậy (Croppenstedt, Demeke và Meschi, 2003). Tuy nhiên, quá trình tự tài trợ này có thể mất quá nhiều thời gian và trong các trường hợp, nó có thể làm người nông dân nghèo trì hoãn việc tìm kiếm các cơ hội để cải thiện mức thu nhập. Trong khi đó, các nhà sản xuất sẽ tiếp tục bị ràng buộc với các công nghệ truyền thống năng suất thấp, và quá trình học tập sẽ bị chậm.

Ngược lại, khi tư liệu sản xuất là *bất khả phân* (những khoản đầu tư lớn không thể chia nhỏ như máy kéo, hệ thống tưới tiêu, nhà kính), tiết kiệm cá nhân có thể không bao giờ đủ (hoặc quá trình tích lũy số tiền tối thiểu cần thiết có thể mất quá nhiều thời gian). Trong trường hợp này, người nông dân sẽ bị mắc kẹt trong một cái bẫy nghèo đói (Fafchamp và Pender, 1997; Dearcon, 1998; Parker, 2000; Dearcon và Christiaensen, 2011). Do đó, việc tiếp cận dịch vụ tín dụng chính thức (dịch vụ tín dụng phi chính thức thường không tài trợ cho các khoản đầu tư dài hạn này) sẽ giúp các nhà sản xuất vượt qua rào cản kép gồm các khoản đầu tư bất khả phân và giới hạn tiết kiệm của chính họ. Ngoài ra, việc tiếp cận được các dịch vụ gửi tiền thuận tiện và an toàn sẽ giúp cho việc tích lũy tài sản cá nhân ít rủi ro và ít tốn kém hơn, cần thiết để bổ sung cho các nguồn lực có được thông qua các quỹ cho vay.

Rào cản từ tính bất khả phân có thể được khắc phục khi hàm sản xuất đạt mức kinh tế quy mô (đặc biệt là khi việc đạt quy mô tối thiểu rất quan trọng để cạnh tranh trên thị trường). Các dịch vụ tài chính hiệu quả sẽ giúp nông dân đạt được quy mô cần thiết, ngay cả khi nguồn lực của họ không đủ.

Rào cản đối với đầu tư và cải tiến: sự lệch pha giữa các dòng tiền và sự thiếu kiên nhẫn

Trong vai trò thúc đẩy các giao dịch liên thời gian, dịch vụ tài chính có thể hỗ trợ khắc phục các mâu thuẫn dòng chảy phát sinh theo thời gian, thường được áp dụng trong các hoạt động nông nghiệp (Binswanger và Deininger, 1995). Các chu kỳ sinh học của cây trồng và vật nuôi cần những khoảng thời gian khác nhau, dẫn đến tính thời vụ trong nông nghiệp. Có thời điểm để gieo hạt và thời điểm để gặt hái. Có thời điểm để nhân giống và vỗ béo vật nuôi, và một thời điểm tối ưu để giết mổ. Do đó, thời điểm thích hợp cho dòng chi tiêu sản xuất và tiêu dùng của hộ gia đình không trùng với thời điểm của dòng thu nhập từ vụ mùa. Vai trò của dịch vụ tài chính là khắc phục sự lệch pha này, bằng cách dùng các công cụ tiền gửi tiết kiệm để quản lý các khoản thặng dư và các dịch vụ tín dụng để bù đắp những khoản thiếu hụt. Tuy nhiên, sự luân chuyển chậm và tính thời vụ của các dòng tiền này khiến nhiệm vụ trung gian tài chính trở nên khó khăn hơn. Những cải tiến như việc thanh toán thường xuyên, vốn là điển hình của ngân hàng nông thôn và các công nghệ tài chính vi mô khác, không dễ dàng phù hợp với các mốc thời gian của những dòng tiền này. Thay vào đó, điều cần thiết là thiết kế các sản phẩm với lịch trả nợ linh hoạt, tùy theo các đặc tính của dòng vốn của các nhà sản xuất.

Ngoài ra, trong mọi trường hợp, thời gian chờ và thời kỳ đầu tư bị ảnh hưởng bởi độ dài của thời gian chuẩn bị để tạo ra thành quả cho khoản đầu tư. Thời gian chờ

đối với cây trồng theo mùa tương đối ngắn (dù vẫn phải chờ). Cây trồng lâu năm (chẳng hạn như cà phê) có thời gian chờ lâu hơn, thường cần một vài năm trước khi thu hoạch. Hơn nữa, nhiều loại cây trồng bị ảnh hưởng bởi các nguyên nhân sinh học, có chu kỳ những năm tốt và những năm xấu. Đối với cây lâm nghiệp, thời gian chờ rất lâu. Thời gian chờ này mâu thuẫn với sự thiếu kiên nhẫn đặc trưng của các nhà sản xuất. Khi họ càng nghèo và dễ bị tổn thương thì họ càng thiếu kiên nhẫn. Các dịch vụ tài chính rất hữu ích trong việc tạo cầu nối giữa những ưu tiên thời gian của nhà sản xuất và những tiềm năng hữu hình của món đầu tư.

2.3 RÀO CẢN ĐỐI VỚI TRUNG GIAN TÀI CHÍNH NÔNG THÔN

Các rào cản với việc áp dụng công nghệ hiện đại và đầu tư kinh doanh nông nghiệp, cũng là những rào cản kìm hãm trung gian tài chính ở khu vực nông thôn. Khái niệm *nông thôn* thể hiện qua hai khía cạnh. Từ khía cạnh địa lý, nông thôn được định nghĩa bởi mật độ dân số thấp dẫn tới hạn chế quy mô kinh tế tập trung, và cách xa trung tâm đô thị, gây phân mảnh thị trường và chi phí giao dịch cao (Adams y Nehman, 1979; Gonzalez-Vega và cộng sự, 2004). Tuy nhiên, khía cạnh địa lý không phải là tuyệt đối; mà khi khoảng cách từ thành thị đến nông thôn dần tăng, thì những thách thức đối với trung gian tài chính cũng tăng.

Từ khía cạnh ngành, khái niệm nông thôn được đặc trưng bởi tầm quan trọng của ngành nông nghiệp, cũng như các hoạt động khai thác tài nguyên thiên nhiên khác, do đó mang theo tất cả các rủi ro và thách thức đã nêu. Những rủi ro và rào cản này làm giảm nhu cầu và tăng chi phí cung cấp các dịch vụ tài chính chính thức. Tuy nhiên, khi kinh tế phát triển, cơ cấu ngành chuyển đổi, các hộ gia đình nông thôn cũng chuyển từ nền kinh tế tự cung tự cấp (việc làm và thu nhập chủ yếu là từ nông nghiệp), thành hộ kinh doanh gia đình, hoạt động trong nông nghiệp và cả các lĩnh vực khác (thương mại, sản xuất, dịch vụ), hoặc trở nên chuyên môn hóa trong nông nghiệp thương mại. Theo sự chuyển đổi này, nhu cầu về dịch vụ tài chính của nông dân thay đổi, và việc cung cấp các dịch vụ tài chính cần phải thay đổi theo.

Các rào cản hạn chế, bóp méo hoặc triệt tiêu thị trường tài chính nông thôn về cơ bản gồm năm loại: (i) khoảng cách – gồm các loại hình khác nhau, (ii) thông tin không hoàn hảo, (iii) lợi ích không tương thích và trở ngại trong việc thực thi hợp đồng, (iv) nhu cầu không đồng nhất, và (v) các hình thức hiệp phương sai khác nhau.

Rào cản khoảng cách

Rào cản chính trong việc tăng cường trung gian tài chính là khoảng cách, cả về địa lý (bắt nguồn từ địa hình lãnh thổ và cơ sở hạ tầng chưa phát triển), cũng như về dân tộc, ngôn ngữ, văn hóa và xã hội. Tất cả những loại hình khoảng cách đều hạn chế khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính của các nhà sản xuất nhỏ, mặc dù chúng ảnh hưởng đến những dịch vụ khác nhau theo các cách khác nhau. Cụ thể, khoảng cách dẫn đến tăng chi phí giao dịch cho tất cả những người tham gia thị trường tài chính (Gonzalez-Vega, 2012). Ngoài ra, cơ cấu tổ chức thiếu hiệu quả làm tăng rủi ro, vì việc thực thi hợp đồng sẽ gặp nhiều khó khăn hơn. Hơn nữa, bất kỳ loại hình khoảng cách nào khi tăng lên cũng làm trầm trọng thêm các vấn đề thông tin (làm cho thông tin càng không đầy đủ, tốn kém và bất đối xứng hơn). Điều này có thể gây ra những thất bại tiềm tàng trong thị trường tài chính.

Khoảng cách cũng làm cho các giao dịch tài chính trở nên khó khăn, vì chi phí xác minh năng lực của nhà sản xuất/người đi vay tăng cao. Liệu việc mất khả năng trả nợ là do mùa vụ thất bát, do hoàn cảnh bất khả kháng, do nhà sản xuất thiếu chăm chỉ, hay do họ cố ý lợi dụng cơ hội (ví dụ như bán hàng ra ngoài hợp đồng)? Để giải quyết vấn đề này, người cho vay và bên bảo hiểm cần biết chính xác nguồn gốc của vấn đề, dù việc này rất tốn kém. Rào cản khoảng cách cũng làm tăng chi phí giám sát và phối hợp hoạt động cho các nhân viên làm việc cho một tổ chức tài chính: ví dụ như, việc danh mục đầu tư địa phương yếu kém, là do các yếu tố ngoại sinh và yếu tố hệ thống tại địa phương, hay là do giám đốc chi nhánh thiếu cẩn trọng, hay do gian lận? Trong tất cả các trường hợp này, khoảng cách làm tăng những thách thức vốn có trong một tình huống ông chủ và người đại diện điển hình (xác minh, phối hợp, quyền lợi tương xứng), cũng như tăng các chi phí mà người đại diện (ngân hàng, công ty bảo hiểm) phải chịu để giảm thiểu rủi ro.

Mật độ dân số thấp và sự phân tán dân cư làm cho việc cung cấp và sử dụng các dịch vụ tài chính tốn kém hơn, trên cả hai phía cung và cầu của thị trường, bởi vì chi phí cho mỗi giao dịch có xu hướng cố định (không phụ thuộc vào quy mô của giao dịch). Những chi phí này tăng lên trong các giao dịch nhỏ. Kết quả là, không chỉ chi phí giao dịch cao, mà đặc biệt, chi phí cho mỗi đô la được giao dịch (vay, bảo hiểm hoặc ký gửi), cũng cao hơn khi so sánh với doanh thu trên mỗi đô la được giao dịch (thông qua lãi suất hoặc phí bảo hiểm).

Các chi phí này trở thành yếu tố ngăn cản giao dịch khi lượng giao dịch quá nhỏ. Khi lượng giao dịch tăng thì ảnh hưởng của chi phí giảm nhanh chóng cho cả hai bên cung và cầu. Do đó, chi phí giao dịch đóng vai trò là một loại thuế lũy thoái, ảnh hưởng tiêu cực đến các chủ nợ hoặc người gửi tiền nhỏ (tức người nghèo) nhiều hơn so với người giàu. Vì thế, các chủ nợ và người gửi tiền nhỏ quan tâm đến chi phí giao dịch nhiều hơn là khoản lãi từ tiền gửi hoặc khoản lãi vay.

Hơn nữa, tuy chính sách đặt trần lãi suất thấp được dùng để hỗ trợ hộ nghèo, người vay nhỏ lẻ, nhưng lại thường làm trầm trọng thêm cơ chế phân bổ tín dụng. Bởi vì ngân hàng không thể trợ cấp chéo cho những khoản vay rủi ro bằng lãi suất từ những khoản vay uy tín, ngân hàng buộc phải tăng chi phí giao dịch. Rất nhiều bằng chứng thực nghiệm cho thấy sự bóp méo lãi suất trên làm phân phối thu nhập ngày càng bất bình đẳng hơn.

Các ngân hàng nông thôn có xu hướng giới hạn số tiền được vay, thường là dưới khả năng trả nợ thực tế của người đi vay, khiến chi phí giao dịch càng bất lợi cho người nghèo hơn.

Vấn đề nan giải nằm ở chỗ khi tăng số tiền được vay, tuy làm giảm tỷ trọng của chi phí giao dịch, nhưng lại thường gắn liền với tăng rủi ro. Giải pháp phù hợp để giải quyết vấn đề nan giải này là nâng cao năng lực của công nghệ tín dụng để cung cấp số tiền phù hợp hơn với khả năng trả nợ thực tế của người đi vay, mà không làm tăng rủi ro.

Rào cản thông tin không hoàn hảo

Sự không hoàn hảo về thông tin có thể gây ra lựa chọn bất lợi và rủi ro đạo đức, làm nản lòng những người cho vay tiềm năng và dẫn đến phân phối tín dụng (Gonzalez-Vega, 1976; Keeton, 1979; Stiglitz và Weiss, 1981; Jaffee và Stiglitz, 1990). Khi thông

tin cá nhân (về năng lực và khả năng trả nợ) không đầy đủ và không đáng tin cậy, hầu hết những người đi vay “trông giống nhau” và người cho vay không thể xác định được độ chính xác và độ đa dạng của hồ sơ tín dụng của họ. Họ không thể *phân loại* những người đi vay để thiết kế các hợp đồng khác nhau dựa trên mức rủi ro khác nhau. Hơn nữa, với sự bất cân xứng về thông tin, do người đi vay biết nhiều hơn những người cho vay về hoàn cảnh, năng lực và ý định trả nợ thực tế của họ, một số người có thể cố tình “che giấu” hay “ngụy trang” hồ sơ rủi ro thực sự của họ.

Điều này có nghĩa là những người cho vay không biết được rủi ro thực tế mà họ sẽ phải gánh chịu khi cho vay, do tuy trông giống nhau nhưng các ứng viên hoặc các dự án của họ có tính chất đa dạng. Để đối mặt với những thách thức này, người cho vay không muốn tăng lãi suất đến mức có thể làm tăng tỉ lệ của các ứng viên có rủi ro cao. Nỗi sợ về *lựa chọn bất lợi* là chính đáng, vì khi lãi suất tăng, những ứng viên ít rủi ro hơn sẽ từ bỏ (nghĩa là họ không đi vay nữa), dẫn đến sự suy giảm của nhóm ứng viên (nghĩa là phần còn lại trở nên rủi ro hơn). Thay vì tăng lãi suất, người cho vay ưu tiên việc loại trừ những người đi vay mà họ không có đủ thông tin. Trong các trường hợp khác, họ phân phối tín dụng, chỉ cho vay những khoản tiền nhỏ hơn so với nhu cầu (hoặc chỉ cho một số ứng viên vay, dù các ứng viên có vẻ hoàn toàn giống nhau), với lãi suất hiện hành được giới hạn bởi chính những người cho vay). Thất bại thị trường này được gây ra bởi thông tin không hoàn hảo, dẫn đến loại trừ và phân phối tín dụng.

Do thông tin không hoàn hảo, lãi suất và các điều khoản và điều kiện hợp đồng khác được tính dựa trên rủi ro tín dụng trung bình cho mỗi nhóm. Các khách hàng khác nhau được đối xử như thể họ thuộc cùng một phân loại rủi ro. Cụ thể, các khách hàng có mức rủi ro tín dụng thấp hơn trung bình phải trả lãi suất cao hơn và nhận được số tiền nhỏ hơn mức họ đáng nhận, trong khi khách hàng có rủi ro cao hơn mức trung bình trả lãi suất thấp hơn và nhận khoản vay lớn hơn. Điều này dẫn đến phân bổ nguồn lực vô cùng kém hiệu quả. Việc sử dụng một hợp đồng duy nhất cho cả hai nhóm ứng viên, dẫn đến tình trạng *cân bằng chung*, thay vì cân bằng riêng. Do đó, thị trường buộc phải phân phối tín dụng phi-lãi-suất (theo số lượng). Điều này là căn nguyên cho thất bại lớn của thị trường.

Không may là thiết lập trần lãi suất sẽ càng loại trừ người đáng được nhận khoản vay và tăng phân phối tín dụng, thay vì cải thiện tình hình. Do đó, trần lãi suất sẽ không phải là công cụ chính sách đúng đắn để đối phó với loại thất bại thị trường trên (Bester, 1985; Besley, 1994; Gonzalez-Vega và cộng sự, 2004). Thay đổi điều khoản giao dịch không thể cải thiện được lượng thông tin cần có. Nếu khó khăn là do sự không hoàn hảo của thông tin, cách giải quyết đúng đắn là tăng lượng thông tin. Điều này có thể đạt được thông qua việc phát triển cơ sở vật chất, giúp cải thiện khả năng tiếp cận thông tin công khai về người đi vay (như các trung tâm thông tin tín dụng) và thông qua việc tinh chỉnh các công nghệ tín dụng, để phân biệt mức rủi ro giữa các hồ sơ (Gonzalez-Vega và cộng sự, 2004). Khả năng phân biệt này là một thành tựu quan trọng, đặc biệt là trong mảng tín dụng vi mô cá nhân.

Rào cản lợi ích không tương thích và thiếu thể chế pháp lý

Khi sự bất cân xứng thông tin kết hợp với lợi ích không tương thích giữa người đi vay và người cho vay, có một nguy cơ về *rủi ro đạo đức*. Với bản chất của hợp đồng tín dụng, cam kết thanh toán cố định (số tiền gốc cộng với tiền lãi, bất kể kết quả hoạt

động của người đi vay), và trách nhiệm hữu hạn của người đi vay mở đường cho họ thực hiện các *hành vi cơ hội*. Đó là, một khi khoản vay được giải ngân, người đi vay có thể thực hiện các hoạt động rủi ro hơn những gì đã được thỏa thuận trước đó (nhưng có khả năng sinh lãi cao hơn nếu mọi việc suôn sẻ) và kiếm được lợi nhuận cao hơn mà không chia sẻ với người cho vay. Tuy nhiên, nếu mọi việc trở nên tồi tệ, người đi vay chỉ đơn giản là không trả nợ. Hơn nữa, nếu phải đối mặt với một sự kiện bất lợi (ví dụ như sâu bệnh phá hoại mùa màng), thay vì cố gắng chuyển cần hơn để tránh vỡ nợ, người đi vay có thể lợi dụng việc này và không trả nợ. Những hành động vì lợi ích riêng của người đi vay kể trên gây ra rủi ro thua lỗ cho người cho vay, khi mà người đi vay tránh né việc trả toàn bộ chi phí cho các lựa chọn và hành vi của họ.

Tương tự với lựa chọn bất lợi, khi có nguy cơ về rủi ro đạo đức, người cho vay có xu hướng loại trừ một số kiểu ứng viên đi vay, hoặc áp dụng phân phối tín dụng phi lãi suất, chỉ cho vay số tiền nhỏ hơn so với nhu cầu. Thất bại thị trường do thông tin không hoàn hảo và lợi ích không tương thích, một lần nữa dẫn đến biện pháp phân phối tín dụng hoặc loại trừ. Tuy nhiên, như đã chỉ ra trước đó, thất bại này không thể được điều chỉnh bằng cách mở rộng tín dụng có chỉ định hoặc đặt trần lãi suất, vì sẽ chỉ dẫn đến nhiều khoản nợ xấu và thua lỗ do người đi vay mất khả năng trả nợ.

Trong trường hợp này, điều cần thiết vẫn là cải tiến công nghệ tín dụng giúp thiết kế hợp đồng tốt hơn, để cung cấp các ưu đãi cho người đi vay (như bảo lãnh, tài sản thế chấp đa dạng và nghĩa vụ đối ứng trong một mối quan hệ tín dụng) tương thích với lợi ích của người cho vay. Tương tự, việc cải tiến công nghệ tín dụng sẽ dẫn đến việc giám sát hiệu quả hơn hành vi của người đi vay, phòng ngừa người đi vay có hành vi cơ hội. Tuy nhiên, trong thị trường tín dụng nông nghiệp và nông thôn, các ứng viên tiềm năng thường không sở hữu các loại tài sản được cho là phù hợp để thế chấp, và rào cản khoảng cách làm tăng đáng kể chi phí giám sát mà người cho vay phải trả. Phải nói rằng, một số đổi mới trong công nghệ tín dụng được mô tả trong tài liệu này đã dần khắc phục những hạn chế này, và sẽ càng hiệu quả hơn trong tương lai.

Nhiều người cho vay phải áp dụng biện pháp loại trừ và phân phối tín dụng khi họ không thể dựa vào các công cụ pháp lý để thực thi quyền lợi của họ; và vì vậy, nguy cơ thua lỗ là rất cao (Fleisig và de la Peña, 2003). Trong những trường hợp này, giải pháp sẽ là hỗ trợ phát triển thể chế nhằm cải thiện các cơ chế có sẵn để xác định hợp đồng (ví dụ, với các loại tài sản thế chấp mới) và thực thi chúng một cách kịp thời và không quá tốn kém (nhờ cải cách thủ tục tư pháp). Tuy nhiên, nhiều cải tiến gần đây, mà đã cho phép mở rộng tín dụng cho các nhà sản xuất nhỏ, thành công nhờ tìm cách giải quyết các vấn đề rủi ro tín dụng từ ngay tại thời điểm sàng lọc và thiết kế hợp đồng, thay vì tìm cách cưỡng chế tư pháp khi cần phải thu hồi khoản vay.

Cuối cùng, thất bại của thị trường do thông tin không hoàn hảo, lợi ích không tương thích và sự vắng mặt của các tổ chức có khả năng thực thi hợp đồng chỉ có thể được cải thiện bằng việc cải tiến tài chính mạnh mẽ hơn, và phát triển cơ sở hạ tầng và thể chế để thúc đẩy đổi mới và cạnh tranh (Gonzalez-Vega và cộng sự, 2004 và Gonzalez-Vega 2012).

Rào cản từ tính không đồng nhất

Ở khu vực nông thôn, tính không đồng nhất lớn giữa các nhà sản xuất nông nghiệp, và sự chênh lệch lớn trong kết quả đầu tư dự kiến của họ càng làm tăng thêm những

vấn đề về thông tin và ưu đãi. Tính không đồng nhất là một rào cản đáng kể đối với trung gian tài chính nông thôn vì nó không cho phép giảm chi phí thông qua đồng nhất sản phẩm và tiêu chuẩn hóa quy trình. Tuy nhiên, trong bối cảnh một nhóm khách hàng không đồng nhất, nếu sản phẩm càng được phân hóa, thì các dịch vụ này càng cung cấp được nhiều giá trị hơn cho khách hàng tiềm năng, càng thúc đẩy được đầu tư và ứng dụng công nghệ nông nghiệp mới.

Không phải tất cả nông dân đều giống nhau. Có sự khác biệt lớn giữa các hoạt động của họ, tùy thuộc vào: (i) vị trí địa lý (và, từ đó, tác động của khoảng cách đến chi phí và kết quả sản xuất), (ii) tiềm năng nông học (vi khí hậu, lượng nước và chất lượng đất khác nhau), (iii) nguồn lực lao động (kinh nghiệm và nhân lực) và (iv) các công nghệ dùng trong sản xuất và quảng bá sản phẩm, và nhiều đặc điểm khác. Kết quả là, họ có những cơ hội khác nhau và phải đối mặt với những rủi ro khác nhau. Như vậy, có sự khác biệt lớn về năng lực và thiện chí trả nợ, cũng như khả năng tích lũy tài sản và tiết kiệm của họ.

Có sự khác biệt lớn về thành phần nhân khẩu học (giới tính, tuổi tác, sức khỏe) giữa các hộ gia đình nghèo ở nông thôn, khác nhau về nhu cầu và sở thích. Không phải tất cả người nghèo ở nông thôn đều giống nhau. Các hộ gia đình nghèo này không chỉ có nhiều mục tiêu khác nhau, họ cũng có danh mục đầu tư đa dạng với nhiều hoạt động, thực thi qua nhiều kênh khác nhau, tùy theo chiến lược sinh kế của họ. Thành phần và sự phát triển của danh mục này bắt nguồn từ các nguồn lực tài nguyên đa dạng, lợi thế so sánh và cơ hội. Do đó, họ có sự khác biệt lớn về khả năng tích lũy, trình độ hiểu biết và thiên hướng chấp nhận rủi ro và chờ đợi kết quả (tức là liên quan đến mức độ thiếu kiên nhẫn và độ e ngại rủi ro của họ).

Vì những lý do này, các hộ gia đình nông thôn cần có nhiều sản phẩm tài chính (không chỉ tín dụng), họ coi trọng nhiều thuộc tính trong các sản phẩm đó (không chỉ lãi suất) và họ tìm kiếm sự kết hợp giữa các điều khoản và điều kiện của giao dịch (chất lượng và chi phí) tương ứng với hoàn cảnh cụ thể của họ. Việc đáp ứng một cách đầy đủ cho tính không đồng nhất về nhu cầu này rất tốn kém và việc đạt được điều đó trong bối cảnh nông thôn thì đặc biệt thách thức.

Rào cản hiệp phương sai

Ngoài khoảng cách và tính không đồng nhất, một rào cản quan trọng khác đối với trung gian tài chính nông thôn là sự hiệp phương sai của kết quả. Hiệp phương sai có nhiều biểu hiện khác nhau. Một trong số đó là tính thời vụ đặc thù của tất cả các hoạt động nông nghiệp. Tất cả các nhà sản xuất gieo trồng cùng một thời điểm trong năm (khi tất cả họ đều thâm hụt ngân sách và có nhu cầu tín dụng) và cùng thu hoạch vào một thời điểm trong năm (khi tất cả đều có thặng dư ngân sách và muốn gửi tiền). Điều này làm gia tăng thách thức cho trung gian địa phương giữa người gửi tiền và người đi vay cũng như hoạt động quản lý thanh khoản của tổ chức tín dụng. Hơn nữa, nếu tất cả các nhà sản xuất thực hiện cùng một hoạt động sản xuất (phản ánh lợi thế so sánh của địa phương), họ sẽ có ít cơ hội giao dịch với nhau. Nếu năng suất tăng, họ cần tiếp cận thị trường bên ngoài (không phải tại địa phương), và ở các khu vực hẻo lánh thì đây là một trở ngại do thiếu hụt cơ sở hạ tầng.

Khía cạnh bất lợi nhất của hiệp phương sai của kết quả là khi các sự kiện bất lợi cục bộ trở thành rủi ro hệ thống ở cấp địa phương. Điều này ngăn cản việc đa dạng

hóa danh mục đầu tư tín dụng và quản lý thanh khoản của các tổ chức trung gian chỉ hoạt động tại địa phương (như hợp tác xã tín dụng) và do đó trở nên rất dễ bị tổn thương trước các sự kiện địa phương này, vì chúng ảnh hưởng đến toàn bộ danh mục đầu tư của họ. Chỉ một sự kiện có thể làm sụp đổ cả một tổ chức.

Hiệp phương sai cũng khiến các thành viên trong cộng đồng không thể tự bảo hiểm trước các sự kiện mang tính hệ thống tại địa phương; điều đó có nghĩa là các tổ chức tín dụng phi chính thức tại địa phương (ví dụ như gia đình họ hàng, nhóm tiết kiệm, bên cho vay không chính thức, hiệp hội tín dụng và tiết kiệm luân phiên, và các tổ chức khác), được hình thành để chia sẻ rủi ro, chỉ có thể bảo đảm cho những người tham gia chống lại các sự kiện phi-hệ-thống của từng hộ gia đình, nhưng không thể chống lại các sự kiện hệ thống ở cấp địa phương (Adams và Fitchett, 1992).

Một khía cạnh ít được biết đến của hiệp phương sai là nó hạn chế việc mở rộng công nghệ tín dụng cho vay theo nhóm bảo lãnh (trách nhiệm hữu phần) và ngân hàng làng xã. Với các hình thức trên, các thành viên trong nhóm đảm bảo lẫn nhau để tự bảo hiểm khỏi những sự kiện phi-hệ-thống; còn khi có rủi ro hệ thống ảnh hưởng đến tất cả mọi người thì toàn bộ nhóm tín dụng sụp đổ (Gonzalez-Vega và Villafani-Ibarnegaray, 2011). Tính dễ bị tổn thương trước các sự kiện bất lợi có hệ thống (ở cấp địa phương hoặc nhóm tín dụng) có thể là lý do cản trở việc áp dụng các công nghệ tín dụng vi mô vào tài trợ cho đầu tư và đổi mới nông nghiệp.

Một giải pháp tiềm năng cho rào cản hiệp phương sai là phát triển các hệ thống trung gian tài chính, kết nối với trụ sở chính. Trụ sở chính, bởi vì hoạt động ở các khu vực rộng hơn (ví dụ, ở cấp quốc gia), có khả năng đa dạng hóa rủi ro. Các đại lý địa phương thì lại có thể khai thác lợi thế về thông tin và các ưu thế thông qua tiếp xúc trực tiếp với khách hàng, từ đó đạt được độ tiếp cận cao hơn. Các đại lý địa phương này có thể là mạng lưới chi nhánh, mạng lưới ngân hàng giao dịch, các loại đối tác chiến lược khác nhau, các chương trình ngân hàng làng xã. Các hệ thống này có thể là một giải pháp cho tình trạng tiến thoái lưỡng nan giữa lợi thế lẫn cận (hoạt động ở cấp địa phương) và cơ hội đa dạng hóa (hoạt động trong phạm vi lớn hơn, không có hiệp phương sai).

Tuy nhiên, giải pháp tiềm năng này sẽ gặp phải những thách thức mới, do chi phí đại lý cao cũng như những khó khăn trong việc phối hợp và giám sát của các bên tham gia hệ thống. Rào cản khoảng cách giữa trung gian và khách hàng sẽ được thay thế bằng khoảng cách giữa trụ sở chính và đại lý. Khi hệ thống mở rộng và trở nên rộng lớn và phức tạp hơn (khi khoảng cách tăng lên, khi khả năng xung đột giữa các đối tác trong hệ thống tăng lên, và khi sự phức tạp của các giao dịch gia tăng), sẽ cần phải dựa vào các cơ chế phối hợp phức tạp và tốn kém cùng với các công cụ kiểm soát nội bộ.

Một giải pháp khả thi khác là chuyển giao rủi ro hệ thống cho các tổ chức có thẩm quyền cao hơn trung gian tài chính hoặc đại lý địa phương. Khi có rủi ro hệ thống ở cấp địa phương, các tổ chức tài chính và bảo hiểm địa phương (hoặc các đại lý địa phương trong một mạng lưới các điểm dịch vụ) trở nên không bền vững. Một cú sốc bất lợi cục bộ có thể khiến các tổ chức này không thể quản lý danh mục cho vay của họ và cản trở việc hoàn trả tiền gửi, trừ khi hoạt động của họ có thể được bảo vệ bởi một số cơ chế bảo hiểm cao hơn cấp địa phương. Khi hình thức bảo hiểm này không tồn tại, lũ lụt, hạn hán và các sự kiện liên quan đến khí hậu có hệ thống khác sẽ hạn chế

việc mở rộng các dịch vụ tài chính ở khu vực nông thôn của các nước thu nhập thấp.

Đối mặt với những rủi ro này, bảo hiểm mùa vụ truyền thống trở nên quá đắt đỏ với tất cả các bên liên quan, do các vấn đề phát sinh từ thông tin bất cân xứng (lựa chọn bất lợi và rủi ro đạo đức) – cũng đặc trưng cho thị trường bảo hiểm – và do chi phí cao liên quan đến xác minh thiệt hại, do nhiều yếu tố có thể ảnh hưởng đến kết quả của các hoạt động nông nghiệp. Hơn nữa, nếu số tiền bảo hiểm nhỏ, trong khi khoảng cách giữa người được bảo hiểm và công ty bảo hiểm quá xa, thì chi phí vận hành và giao dịch của cả hai bên lại trở nên quá cao. Chi phí cao, thất bại thị trường tiềm tàng, nên thị trường bảo hiểm gặp khó khăn. Từ đó, phần lớn các hộ gia đình nông thôn và các trung gian tài chính, vốn là các bên chi trả cho bảo hiểm, hoặc không tiếp cận được các công cụ bảo hiểm trên, hoặc từ chối sử dụng chúng nếu phải tuân theo các điều khoản và điều kiện hiện tại.

Trong trường hợp không có các công cụ bảo hiểm đầy đủ để đảm bảo danh mục cho vay của họ, những người cho vay sẽ không muốn cho vay ở các địa phương hoặc cho các khách hàng có nguy cơ gặp những rủi ro như vậy (một nghịch cảnh phổ biến trong ngành nông nghiệp), khi xác suất các rủi ro hệ thống này xảy ra là cao. Một số cải tiến trong bảo hiểm theo chỉ số cho thấy tiềm năng khắc phục những trở ngại này. Tuy nhiên, áp dụng thực tế thì còn ít, và nhiều vấn đề còn chưa được giải quyết trong việc thực thi những cải tiến trên (Kazianga và Udry, 2006; Giné và Yang, 2009; Miranda y Gonzalez-Vega, 2011; Miranda và Farrin, 2012).

Nếu bảo hiểm dựa theo chỉ số không phải là công cụ thích hợp để quản lý rủi ro ở cấp độ trang trại, và nếu phương pháp bảo hiểm truyền thống vẫn tiếp tục thiếu hụt (do các vấn đề đã nêu), thì việc mở rộng cải tiến và đầu tư nông nghiệp sẽ phụ thuộc rất lớn vào việc tăng cường cải tiến các công cụ quản lý rủi ro. Về mặt này, phát triển chuỗi giá trị (là một trong những yếu tố để tập trung và giảm thiểu rủi ro) đưa ra các lựa chọn đầy hứa hẹn cho một số trường hợp cụ thể.

2.4 VAI TRÒ CỦA CÁC CHUỖI GIÁ TRỊ TRONG CÁC THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH NÔNG NGHIỆP

Gần đây có rất nhiều tranh luận về vai trò của các chuỗi giá trị trong việc thúc đẩy cải tiến và đầu tư nông nghiệp, cũng như trong việc thúc đẩy cung cấp dịch vụ tài chính ở nông thôn (Gonzalez-Vega và cộng sự, 2006). Phần này trình bày ngắn gọn một số khía cạnh của cuộc tranh luận. Các chuỗi giá trị hiện đại góp phần tạo cơ hội cho nhà sản xuất chuyển giao rủi ro cho các tác nhân có khả năng giảm thiểu rủi ro tốt hơn. Mặt khác, chuỗi cũng thay đổi việc tiếp cận các dịch vụ tài chính của nhà sản xuất.

Chuỗi có thể làm được hai chức năng trên, một phần là do quá trình lựa chọn nhà sản xuất vào trong chuỗi giá trị hiện đại. Các nhà sản xuất được lựa chọn và giữ lại bởi các tác nhân khác trong chuỗi vì họ có một số đặc điểm quan trọng giúp toàn chuỗi thành công. Mặc dù các đặc điểm này khá khó để quan sát và không đồng nhất, nhưng ta có thể liệt kê ví dụ như các kỹ năng cụ thể, kinh nghiệm, năng lực thích nghi, khả năng đáp ứng, tư duy đổi mới, thói quen và các giá trị. Những đặc điểm này cũng ảnh hưởng đến nhu cầu về dịch vụ tài chính, (và đặc biệt là đến uy tín tín dụng), mặc dù các trung gian tài chính, vì thiếu tiếp xúc trực tiếp, khó mà quan sát thấy những đặc điểm này để có thể phân biệt và phân loại các hồ sơ theo mức độ

rủi ro. Sự tham gia vào các chuỗi giá trị hiện đại có thể được coi là một *tín hiệu* rằng người đi vay sở hữu những đặc điểm vô hình kể trên.

Hơn nữa, những người tham gia vào chuỗi giá trị hiện đại thường có thiên hướng chấp nhận rủi ro lớn hơn, khiến họ có xu hướng đầu tư và áp dụng các công nghệ mới. Nếu họ có thể tiếp cận các nguồn tài chính chính thức, họ sẽ có khả năng tích lũy vốn hữu hình cần thiết. Khi họ có khuynh hướng học hỏi nhiều hơn, việc cung cấp hỗ trợ kỹ thuật từ các liên kết khác trong chuỗi, cũng như cơ hội để bắt chước áp dụng công nghệ, có thể góp phần tăng năng suất và cải thiện cơ chế giảm thiểu rủi ro. Điều này cải thiện uy tín tín dụng của các tác nhân này.

Các loại hợp đồng khác nhau (chính thức và không chính thức), được thỏa thuận với các tác nhân khác trong chuỗi giá trị, góp phần giảm bớt rủi ro mà nhà sản xuất phải đối mặt. Rủi ro thị trường được giảm thiểu khi có một hợp đồng bảo đảm thị trường. Rủi ro và các vấn đề liên quan đến quản lý thanh khoản của nhà sản xuất giảm khi nhà sản xuất mong muốn duy trì mối quan hệ. Việc mở rộng tầm nhìn cho phép lập kế hoạch tiếp thị và sản xuất hiệu quả hơn. Sự ổn định của dòng thu nhập được đảm bảo bởi các hợp đồng giảm thiểu rủi ro về giá.

Các dịch vụ phi tài chính được cung cấp bởi các tác nhân khác nhau trong toàn chuỗi (hỗ trợ kỹ thuật, chuyển giao công nghệ, phát triển nguồn nhân lực, thông tin thị trường, liên kết thương mại, cơ chế kiểm soát chất lượng, chứng nhận, kỹ thuật quản lý và các dịch vụ khác) giảm thiểu rủi ro sản xuất, giảm thiểu rủi ro môi trường, và giảm khả năng từ chối nhận hàng hoặc tiền phạt khi giao hàng.

Cuộc tranh luận về vai trò của chuỗi giá trị trong việc cung cấp tài chính cho các nhà sản xuất có thể được mô tả thông qua ba góc nhìn khác nhau. Góc nhìn truyền thống nhìn nhận rằng một số tác nhân trong chuỗi giá trị (nhà cung cấp đầu vào, người mua, người chế biến) có thể cung cấp tài chính cho nhà sản xuất (bán chịu, tạm ứng trước khi thu hoạch, cho vay trực tiếp thế chấp bằng các nông sản sẽ thu hoạch). Đôi khi, nguồn tài trợ là không chính thức (thương lái lưu động, nhà bán sỉ ở địa phương), hoặc là các tổ chức chính thức, có tài sản riêng (siêu thị, công ty xuất khẩu, chuỗi đại lý thu mua sữa, nhà máy cà phê, nhà máy đường, nhà máy thuốc lá). Các tác nhân này có lợi thế thông tin do ở lân cận nhà sản xuất, cũng như lợi thế lợi ích do việc tham gia vào chuỗi của nhà sản xuất là quan trọng cho tất cả các bên, từ đó các bên có lợi ích tương thích.

Tuy vậy, các chủ thể này thường không cung cấp đủ tín dụng cả về số lượng cũng như về điều kiện trong khoảng thời gian đủ dài cho việc đầu tư vào tài sản vốn cố định, đặc biệt là khi chính họ cũng đang mở rộng và có những nhu cầu thanh khoản riêng. Khi các tác nhân trong chuỗi cho vay, họ thường được liên kết với các sản phẩm được tiếp thị tốt trong nước và quốc tế, và có thể dựa vào sức mạnh to lớn của thị trường. Trong mọi trường hợp trên, dòng tiền chỉ chạy trong nội bộ chuỗi, tức là sức mua có sẵn của một tác nhân này tạm thời được chuyển cho một tác nhân khác trong cùng chuỗi giá trị. Do đó, nguồn lực của toàn bộ chuỗi không thay đổi.

Một góc nhìn khác công nhận rằng việc tham gia chuỗi giá trị sẽ cải thiện uy tín tín dụng của nhà sản xuất, cho phép họ tiếp cận các khoản vay từ một tổ chức tài chính chính thức mà trước đây nằm ngoài tầm với của họ, hoặc cải thiện vị thế thương lượng của họ khi đàm phán các điều khoản và điều kiện cho vay (Gonzalez-Vega và cộng sự, 2006). Để khắc phục các vấn đề do thiếu thông tin và lợi ích bất

tương thích, các trung gian tài chính phải tốn kém rất nhiều. Ngược lại, các tác nhân có vị trí chiến lược trong chuỗi giá trị thì có thể thu thập thông tin “riêng tư” mà người ngoài khó thu thập được. Hơn nữa, để đảm bảo hoạt động trơn tru, các tác nhân này cũng giám sát liên tục và chặn kế hoạch hoạt động của những nhà sản xuất cung cấp nguyên liệu thô cho họ.

Bằng cách quan sát hoặc xác minh sự tồn tại của một mối quan hệ hoặc một hợp đồng chính thức/ngầm, giữa công ty chủ đạo và một nhà sản xuất cụ thể, trung gian tài chính có thể coi đó là “tín hiệu” rằng một nhà sản xuất có khả năng và thiện chí trả nợ. Bên cho vay coi như đã ngầm “ủy quyền” việc sàng lọc các khách hàng uy tín cho một số tác nhân trong chuỗi vốn có năng lực và động lực để sàng lọc tốt. Trong một số trường hợp, tác nhân trong chuỗi giá trị có thể cung cấp cho tổ chức tài chính một dạng chứng thực hoặc bảo lãnh cho nhà sản xuất đang đi vay, dựa trên hiểu biết của họ về nhà sản xuất đó. Mặc dù hoạt động chứng thực hoặc bảo lãnh tạo ra một khoản nợ tiềm ẩn cho công ty chủ đạo, nhưng công ty vẫn giữ được tính thanh khoản. Hơn nữa, khi công ty chủ đạo cung cấp các dịch vụ kỹ thuật cho các nhà sản xuất, giúp tăng năng suất hoặc cho phép họ quản lý rủi ro tốt hơn, điều này sẽ làm tăng uy tín tín dụng của nhà sản xuất.

Trái ngược với góc nhìn truyền thống, góc nhìn trên cho thấy toàn bộ nguồn lực cho chuỗi có thể tăng lên, vì nó thu hút dòng tài chính từ các tổ chức bên ngoài vào chuỗi giá trị (ví dụ như từ các tổ chức tài chính chính thức). Hơn nữa, các chuỗi giá trị tạo cơ hội để thiết lập các loại quan hệ đối tác chiến lược khác nhau với các tác nhân khác (nhà cung cấp dịch vụ tài chính và phi tài chính), giúp cải thiện khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính trung gian. Trong khi đó, các tổ chức sản xuất khác nhau sau khi khắc phục được các vấn đề ông chủ và người đại diện điển hình thì có thể đóng vai trò là công ty chủ đạo, hoặc vai trò trung gian trong mối quan hệ của nhà sản xuất với công ty này và với các tác nhân khác trong chuỗi giá trị, cải thiện vị thế thương lượng và tầm kết nối.

Góc nhìn thứ ba xem việc chú trọng vào các chuỗi giá trị là một sự chú trọng toàn cầu về đánh giá rủi ro tín dụng. Trên cả việc đánh giá khả năng và thiện chí trả nợ của các nhà sản xuất riêng lẻ, và trên cả việc tính toán các rủi ro hệ thống tiềm tàng (do thiên nhiên hay thị trường), thì góc nhìn này còn kết hợp đánh giá *các mối quan hệ trong toàn chuỗi*, ví dụ như mức độ cạnh tranh trên thị trường, chất lượng dịch vụ nhận được, tính chất và độ tin cậy của các mối quan hệ liên kết giữa nhà sản xuất với nhà cung cấp và người mua. Các chiến lược tài chính thành công ở nông thôn, được giới thiệu trong các phần sau, có đặc điểm là áp dụng góc nhìn thứ ba này.

2.5 ĐẶC ĐIỂM CHUNG CỦA CÁC CẢI TIẾN GẮN ĐÂY

Có vô số rào cản cản trở đầu tư và cải tiến trong lĩnh vực nông nghiệp nông thôn. Việc cung cấp hiệu quả các dịch vụ tài chính có thể giúp khắc phục những hạn chế này. Tuy nhiên, việc cung cấp các dịch vụ tài chính trong các môi trường này phải đối mặt với các rào cản tương tự, dẫn đến các vòng luẩn quẩn và bẫy nghèo đói. Năng suất nông nghiệp luôn ở mức thấp do những rào cản kép này, góp phần tạo ra tình trạng nghèo đói kéo dài ở nông thôn (Bravo-Ureta y Pinheiro, 1993; Sherlund, Barrett và Adesina, 2002; Chavas, Petrie và Roth, 2005; Alpizar, 2007). Bất chấp khó khăn,

một số cải tiến trong quản lý rủi ro tín dụng nông nghiệp gần đây đã góp phần giúp vượt qua những rào cản này. Những cải tiến trên, một vài trong số đó được mô tả trong tài liệu này, có nhiều điểm chung.

Đầu tiên, tất cả đều đề cao tầm quan trọng của cấu trúc chuỗi giá trị trong việc thúc đẩy cung cấp tín dụng: chuỗi góp phần hướng dẫn cho các tổ chức tín dụng trong việc phát triển các sản phẩm và dịch vụ tài chính mới, giải quyết các vấn đề thông tin phổ biến ở thị trường nông thôn, tạo ra các lợi ích tương thích để thực hiện hợp đồng tài chính, giảm thiểu rủi ro, và hỗ trợ quản lý các giao dịch tín dụng thông qua các tác nhân khác nhau trong chuỗi giá trị (ví dụ như trong việc khấu trừ các khoản thanh toán nợ, hoặc các chỉ tiêu chương trình tiết kiệm).

Thứ hai, phần lớn các cải tiến gần đây cung cấp một tầm nhìn toàn diện về việc vượt qua đồng thời nhiều rào cản. Thật vậy, do có nhiều thách thức phức tạp, một giải pháp đa chiều đã được đề xuất. Thường thì sự kết hợp đầy đủ của các dịch vụ tài chính khác nhau được cho là cần thiết (không chỉ tín dụng, mà còn có bảo hiểm). Ngoài ra, hầu hết đều coi trọng hỗ trợ kỹ thuật hiệu quả và khả năng tiếp cận thị trường đầy đủ cho cả đầu vào lẫn đầu ra. Tuy nhiên, tầm nhìn mới này không coi hỗ trợ kỹ thuật là một công cụ để nhà nước lập kế hoạch và chỉ đạo tín dụng, mà là một công cụ để giảm thiểu rủi ro tín dụng của các bên trung gian tài chính. Tức là, việc thúc đẩy tiếp cận hỗ trợ kỹ thuật phù hợp đã trở thành một phần của quản lý danh mục tín dụng, bởi vì người cho vay cũng có lợi ích và động lực để trang trải (ít nhất là một phần) chi phí nâng cao kỹ thuật. Hơn nữa, các tổ chức tài chính có mục tiêu kép (phạm vi dịch vụ và tính bền vững) coi hỗ trợ kỹ thuật là cần thiết để tạo tác động có ý nghĩa, bởi vì nhờ đó người nông dân có thể tăng sản lượng và thu nhập một cách bền vững.

Tuy nhiên, có những khác biệt quan trọng trong cách thức kết hợp ba khía cạnh này (tài chính, hỗ trợ kỹ thuật và tiếp cận thị trường), dù là cách để cho tổ chức tài chính cung cấp đồng thời ba mảng này (đòi hỏi tổ chức đó phải giải quyết một số vấn đề phức tạp liên quan đến quản lý và ưu đãi), hoặc là cách cung cấp thông qua phát triển quan hệ đối tác chiến lược với các bên chuyên về từng loại dịch vụ.

Thứ ba, quản lý rủi ro ngày càng phức tạp hơn và phụ thuộc vào các kỹ năng tính toán. Đây là một chuyên môn chuyên nghiệp, sử dụng bản đồ rủi ro, tham chiếu địa lý của khách hàng, phân tích thống kê về sản lượng và biểu đồ giá, cũng như sử dụng các hình thức đảm bảo phi truyền thống. Tuy nhiên, cách tiếp cận chuyên nghiệp này để quản lý rủi ro không tách rời việc nuôi dưỡng mối quan hệ lâu dài và cá nhân hóa với từng khách hàng, vốn luôn là nền tảng cho việc thiết kế các hợp đồng tín dụng và các lợi ích tương thích.

Thứ tư, tỷ lệ rủi ro hệ thống cao hơn, và tác động môi trường từ các hoạt động của khách hàng cũng như của chính tổ chức tài chính, ngày càng được chú trọng hơn. Do đó, các công cụ tiên tiến đã được phát triển để đánh giá và giám sát các tác động môi trường này, và giảm thiểu rủi ro hệ thống. Rủi ro hệ thống là rào cản lớn nhất (vẫn chưa được khắc phục hoàn toàn), vì nó cản trở cơ hội tạo ra bước nhảy vọt về chất và lượng trong vai trò của dịch vụ tài chính đối với đầu tư và đổi mới nông nghiệp.

Chương 3

Những cải tiến về tài chính và đầu tư mở rộng trong phát triển nông nghiệp ở Việt Nam

Sauli Hurri, Quang Nguyen và Emilio Hernández

3.1 GIỚI THIỆU

Hơn 70% dân số Việt Nam sống trong các nông hộ và 90% người nghèo sống tại khu vực nông thôn, nơi mà nông nghiệp là sinh kế chủ đạo. Trong các hộ nghèo ở vùng nông thôn, khoảng 50% nguồn thu nhập trực tiếp đến từ sản xuất nông nghiệp quy mô nhỏ hoặc từ tiền công lao động trong nông nghiệp (Ngân hàng Thế giới, 2014a; Phi và cộng sự, 2004; Tuan, 2011). Nguồn thu nhập đó thường không được đảm bảo do năng suất thấp và thị trường mà những hộ sản xuất nhỏ lẻ hiện đang tiếp cận mang lại lợi nhuận không cao. Giá thuê đất nông nghiệp cao khiến cho các hộ dân khó mà tiếp cận được nguồn tài nguyên này, vì thế mà họ thường chỉ sản xuất đủ để phục vụ nhu cầu tiêu dùng hoặc là bán tất cả sản phẩm dư ra với lợi nhuận thấp tại các chợ địa phương. Tình trạng này làm trì trệ quá trình xóa đói giảm nghèo và tăng trưởng kinh tế bình đẳng của quốc gia (Coxhead và cộng sự, 2010).

Để cải thiện năng suất và thu nhập, các hộ sản xuất nhỏ lẻ và các doanh nghiệp trong ngành nông nghiệp cần vốn đầu tư cho hệ thống sản xuất. Bên cạnh đó, do chi phí vật tư đầu vào cao và nông nghiệp mang tính mùa vụ, tất cả các bên liên quan cần tiếp cận được với nguồn vốn lưu động ngắn và trung hạn để chi trả chi phí trong suốt quá trình trồng và chế biến (Gittinger, 1982). Tuy nhiên, ở các nước thu nhập thấp và trung bình, các nhà sản xuất quy mô nhỏ gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn tài chính chính thức để chi trả cho những khoản đầu tư cần thiết. Khó khăn này đến từ rủi ro trong sản xuất như dịch bệnh và thời tiết, hay các rủi ro do biến động thị trường (Weber và Musshoff, 2012; IFAD, 2011). Hiện nay tại Việt Nam, việc sản xuất và đầu tư trong nông nghiệp phần lớn dựa vào các dịch vụ tài chính không chính thức, đến từ những người cho vay địa phương hoặc từ những bên liên quan trong chuỗi sản xuất và thương mại, và mỗi cơ chế như vậy có tác động khác nhau đến sự phát triển kinh tế và xã hội của mỗi địa phương (Coxhead và cộng sự, 2010; Tam, 2011).

Làm cách nào mà những hộ sản xuất quy mô nhỏ và người kinh doanh nông nghiệp tìm được nguồn vốn đầu tư? Phải đạt được những điều kiện gì thì nông dân và người kinh doanh mới có thể tiếp cận được nguồn tín dụng chính thức? Đặc điểm của các nguồn tài chính không chính thức hiện nay là gì? Về tổng thể, làm cách nào để xác định và huy động tài chính cho chuỗi giá trị nông nghiệp và các rủi ro được

quản lý như thế nào bởi các bên liên quan và các nhà cung cấp dịch vụ tài chính? Nghiên cứu này sẽ làm rõ các câu hỏi trên thông qua việc tìm hiểu chuỗi giá trị gừng tại tỉnh Bắc Kạn ở phía bắc Việt Nam. Chuỗi giá trị này tiêu biểu cho một số nông sản mà ở đó các tác nhân trong chuỗi giá trị và các nhà đầu tư nội địa đang cải tiến để nắm bắt kịp thời các cơ hội trong kinh doanh nông nghiệp. Nghiên cứu này cũng tìm hiểu các mô hình sản xuất và cơ chế đầu tư hiện hữu, từ đó phân tích các công cụ quản lý rủi ro tài chính được sử dụng bởi các tác nhân trong chuỗi giá trị và các tổ chức tài chính cả công lẫn tư tại Việt Nam.

Trong quá trình thu thập số liệu, khoảng 100 hộ gia đình thuộc nhiều huyện, xã khác nhau được tiếp cận. Mười một nhà cung cấp dịch vụ tài chính, mười bốn cơ quan chính phủ, một vài doanh nghiệp tư nhân, các đại diện xã hội dân sự và các đoàn thể địa phương đã được mời tham gia vào những cuộc phỏng vấn bán cấu trúc.

Phần đầu tiên của báo cáo này giới thiệu tổng quan tình trạng phát triển nông nghiệp và các chiến lược liên quan của chính phủ Việt Nam. Phần hai tập trung làm rõ trường hợp ở Bắc Kạn. Phần ba và bốn mô tả mô hình sản xuất và tài chính trong chuỗi giá trị gừng được phân tích. Phần năm nêu ra những rủi ro mà các bên liên quan trong chuỗi giá trị gặp phải. Cuối cùng, phần sáu tổng kết bằng cách phân tích các chiến lược quản lý rủi ro tài chính để tăng khả năng thích ứng và mức độ đầu tư trong nông nghiệp.

3.2 TỔNG QUAN VỀ PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP TẠI VIỆT NAM

Các chính sách và chiến lược phát triển nông thôn

Đã 30 năm trôi qua kể từ Cuộc cải cách kinh tế năm 1986 (Đổi mới) tập trung vào đảm bảo tăng trưởng kinh tế và xóa đói giảm nghèo. Việt Nam đã có ba thập kỷ tăng trưởng kinh tế liên tục, khiến tỷ lệ nghèo đói giảm đáng kể (Coxhead và cộng sự, 2010). Tỷ lệ hộ nghèo ở Việt Nam giảm từ 58% những năm đầu thập niên 1990 xuống còn dưới 10% năm 2013 (Ngân hàng Thế giới, 2014a). Tốc độ tăng trưởng trung bình của GDP trong nông nghiệp đạt 3,1% kể từ 2001 và Việt Nam đã có khả năng chuyển từ nền kinh tế chỉ phục vụ nhu cầu trong nước thành nền kinh tế định hướng xuất khẩu và an ninh lương thực đã được cải thiện (Coxhead và cộng sự, 2010; Tuan, 2011; Rudengren và cộng sự, 2012). Rất nhiều sản phẩm, chẳng hạn như cà phê, cao su, tiêu, hạt điều, cá da trơn và tôm, ngày càng có vị trí quan trọng trên thị trường quốc tế.

Trong suốt quá trình Đổi mới, các chính sách của chính phủ đã có những ảnh hưởng mạnh mẽ đến tăng trưởng nông nghiệp, và do đó, tác động đến phát triển nông thôn (Tuan, 2011; Ngân hàng Thế giới, 2014a). Trong thời kỳ này, việc hợp thức hóa quyền sử dụng đất và xóa bỏ chính sách tập trung bao cấp đã đóng góp rất quan trọng vào tăng trưởng nông nghiệp (Son, 2009; Tuan, 2011; Rudengren và cộng sự, 2012). Cải cách sở hữu đất đai khởi đầu bằng Nghị quyết số 10 năm 1988 là một sự kiện vô cùng quan trọng, nhờ đó mà các khu vực đất nông nghiệp rộng lớn của các hợp tác xã, doanh nghiệp quốc doanh làm việc không hiệu quả được thu hồi lại và phân chia cho các hộ gia đình canh tác lâu dài. Ở giai đoạn tiếp theo, các chính sách đất đai toàn diện hơn, trong đó có Luật Bảo vệ và phát triển rừng 1991 (sửa đổi năm 2004) và Luật Đất đai 1993 (sửa đổi năm 2003 và 2013), đã tiếp nối thành công của Nghị quyết số 10, mở rộng phạm vi ra cả đất rừng và cho phép thêm nhiều bên liên quan tham gia như các doanh nghiệp tư nhân và Việt kiều. Chính sách Đất đai

bảo đảm các quyền quan trọng về *chuyển nhượng, cho tặng, cho thuê, ký quỹ và thế chấp* đất đai, nhờ đó khuyến khích mọi người đầu tư (Sunderlin và Ba, 2005).

Song song với cải cách sử dụng đất, các chính sách xóa bỏ tập trung bao cấp đã thiết lập nền tảng cho sự phát triển nhanh chóng ở nông thôn (Coxhead và cộng sự, 2010; Ngân hàng Thế giới, 2014a). Các chính sách xóa bỏ tập trung bao cấp làm giảm vai trò của nhà nước và đẩy mạnh vai trò của khối tư nhân trong phát triển kinh tế (Ngân hàng Thế giới, 2014a). Vai trò của khối tư nhân chính thức được công nhận năm 1990 trong Luật Doanh nghiệp tư nhân. Bộ luật này được sửa đổi vào tháng 1 năm 2000, tập trung hơn vào việc đơn giản hóa thủ tục đăng ký và cấp phép kinh doanh, nhờ đó mà cắt giảm rất nhiều chi phí giao dịch cho các doanh nghiệp và giúp các doanh nghiệp tự tin đầu tư hơn, đặc biệt là những nhà đầu tư nội địa – thành phần chủ yếu trong lĩnh vực đầu tư nông nghiệp (Coxhead và cộng sự, 2010; Ngân hàng Thế giới, 2014a). Một sự hỗ trợ quan trọng nữa cho khối tư nhân trong phát triển nông thôn là Luật Hợp tác xã năm 2003, mở đường cho việc thành lập các hợp tác xã kinh doanh tư nhân, bên cạnh các hợp tác xã phi lợi nhuận, được chính phủ trợ cấp.

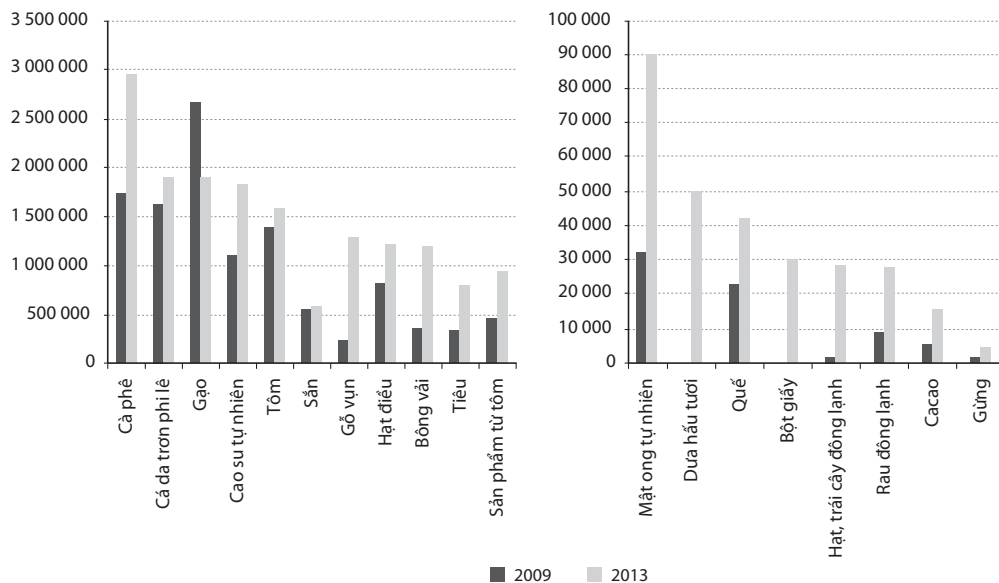
Mặc dù có những tiến triển đáng kể trong những thập kỷ qua, tăng trưởng kinh tế không ổn định trong những năm gần đây cho thấy sự mất đà trong cải cách (Ngân hàng Thế giới, 2014a). Nhiều công cụ và chính sách khác nhau được áp dụng vào nền kinh tế mới nổi của Việt Nam trong những năm 1990 đã không còn phù hợp với các điều kiện hiện nay (Coxhead và cộng sự, 2010). Việc cải cách chính sách nông nghiệp Việt Nam cần phải thực hiện ở phạm vi rất rộng mới có thể duy trì tính năng động và khả năng mang lại lợi nhuận của nó (Coxhead và cộng sự, 2010). Ngoài các yêu cầu thông thường về cải tiến kỹ thuật, cơ sở hạ tầng hiệu quả, dịch vụ mở rộng và cải thiện kỹ năng cho nông dân, các nghiên cứu mới hơn cho thấy rằng vẫn còn nhiều khía cạnh có thể cải thiện năng suất để tiếp cận thị trường và nguồn tài chính (Coxhead và cộng sự, 2010; Tuan, 2011). Dù quá trình xóa bỏ tập trung bao cấp đang được tiến hành, các doanh nghiệp nhà nước vẫn đang chiếm lĩnh thị trường về cả nguồn cung đầu vào, xử lý sau thu hoạch và tiếp thị của rất nhiều sản phẩm nông nghiệp. Những nỗ lực nâng cao hiệu quả của các chính sách vẫn đang diễn ra để nông dân có thể tiếp cận được các dịch vụ hỗ trợ tốt hơn và rẻ hơn (Son, 2009; Coxhead và cộng sự, 2010).

Những thách thức trên đã được nêu ra trong chiến lược 2010–2020 về phát triển nông nghiệp và nông thôn: Nghị quyết *Tam Nông* (nghị quyết số 26/2008/NQ-CP về nông nghiệp, nông dân và nông thôn). Chiến lược này đặt nền móng cho một loạt các chính sách và chương trình khuyến khích cải tiến hiệu suất, cải thiện năng suất và nâng cao tính cạnh tranh trong nông nghiệp, nâng cao tay nghề cho lao động nông thôn, và các mục tiêu môi trường và xã hội khác phù hợp với mức sống cao hơn của người dân ở nông thôn (Rudengren và cộng sự, 2012:60).

Xu hướng xuất khẩu của nông sản Việt Nam

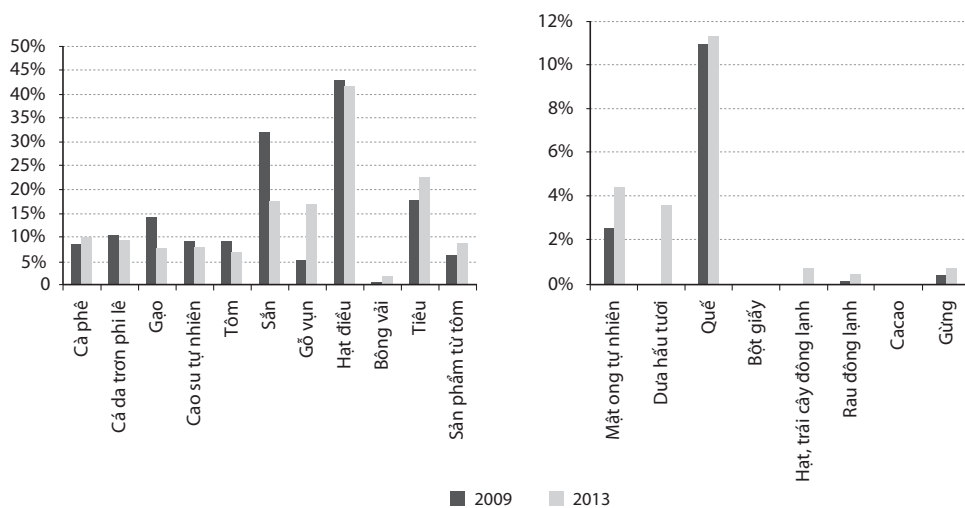
Các sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu quan trọng nhất của Việt Nam năm 2009 và 2013 được thể hiện trong Biểu đồ 10 bao gồm cà phê với tổng kim ngạch xuất khẩu 2,95 tỉ USD, cá da trơn phi lê đạt 1,90 tỉ USD và gạo đạt 1,90 tỉ USD. Từ 2009, kim ngạch xuất khẩu có xu hướng tăng lên ở tất cả những mặt hàng chủ đạo, trừ lúa gạo. Phía bên phải của Biểu đồ 10 là nhóm các mặt hàng xuất khẩu quy mô nhỏ mới nổi. Kim ngạch xuất khẩu của các mặt hàng này khá cao.

BIỂU ĐỒ 10
Kim ngạch xuất khẩu nông sản Việt Nam



Nguồn: dữ liệu từ ITC Trade Map, biểu đồ do tác giả vẽ.

BIỂU ĐỒ 11
Thị phần của Việt Nam trên thị trường nông sản thế giới



Nguồn: dữ liệu từ ITC Trade Map, biểu đồ do tác giả vẽ.

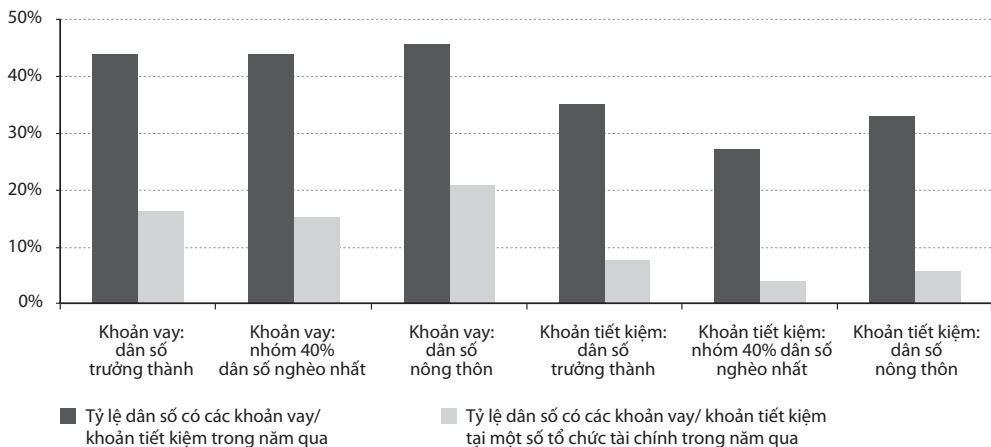
Sản xuất nông nghiệp nhìn chung là hoạt động của các hộ sản xuất quy mô nhỏ. Ở Việt Nam có hơn 10 triệu nông trại nhỏ và quy mô trung bình là khoảng 0,2 ha (Vu, Duc và Waibel, 2012; Thapa và Gaiha, 2014). Trong các thập kỷ trước, những chính sách cải cách ruộng đất ở Việt Nam đã cho phép các nhà sản xuất quy mô nhỏ sở hữu đất, điều này dẫn đến sự tăng lên trong năng suất nông nghiệp và thu nhập ở nông thôn. Tuy nhiên, sự tăng trưởng này hiện đang chậm lại, chủ yếu là do các vùng sản xuất rời rạc, thiếu tập trung, tích lũy nguồn vốn và nguồn nhân lực còn hạn chế, các dịch vụ phụ trợ cho nông nghiệp không hiệu quả và thiếu các dịch vụ tài chính (Kompas và cộng sự, 2009).

Khi so sánh tốc độ tăng trưởng của giá trị xuất khẩu trên thế giới và Việt Nam trong giai đoạn 2009–2013, có thể thấy được một số điểm mạnh và điểm yếu của ngành nông nghiệp Việt Nam. Trong nhóm các mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu cao, thị phần của Việt Nam tăng trưởng nhanh nhất trong xuất khẩu gỗ vụn (tăng đến 211%), bông (tăng 105%) và mật ong tự nhiên (tăng 71%).

Trong số các mặt hàng mới nổi, khi nhìn vào sự tăng trưởng thị trường quốc tế và thị phần mới của Việt Nam, có một cơ hội tiềm năng đối với các mặt hàng như dưa hấu, trái cây đông lạnh, rau quả đông lạnh và gừng – những mặt hàng mà thị phần của Việt Nam trên thị trường thế giới đã và đang tăng trưởng. Kim ngạch xuất khẩu chè và sắn của Việt Nam không ổn định, thị phần tăng trưởng cho đến năm 2012 rồi giảm mạnh vào năm 2013. Đối với sản xuất lúa gạo, kể từ 2010, mỗi năm thị phần của Việt Nam mỗi giảm. Biểu đồ 11 thể hiện thị phần Việt Nam trên tổng kim ngạch toàn cầu.

BIỂU ĐỒ 12

Tỷ lệ dân số trưởng thành (bao gồm nhóm 40% dân số nghèo nhất và dân số nông thôn) sử dụng các dịch vụ tín dụng và tiết kiệm trong năm 2014



Nguồn: Cơ sở dữ liệu Global Findex.

3.3. ĐẦU TƯ VÀ TIẾP CẬN TÀI CHÍNH TẠI NÔNG THÔN VIỆT NAM

Mức độ sâu rộng của ngành tài chính Việt Nam

Để sản lượng nông nghiệp và thu nhập ở nông thôn liên tục được cải thiện, việc nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm ngày càng trở nên cần thiết (Coxhead và cộng sự, 2010; Ngân hàng Thế giới, 2014a). Để đạt được điều này, các hộ nông dân sản xuất nhỏ và các doanh nghiệp trong chuỗi giá trị cần được đầu tư nhiều hơn, bao gồm: vốn đầu tư nâng cấp trang thiết bị sản xuất và chế biến, và vốn lưu động nhằm nâng cao cả chất lượng lẫn số lượng của nguyên liệu đầu vào (Gittinger, 1982).

Các hộ gia đình nông thôn Việt Nam gặp khó khăn trong việc tiếp cận các dịch vụ tài chính chính thức để đáp ứng nhu cầu đa dạng về sinh kế và đầu tư của họ. Biểu đồ 12 so sánh tỷ lệ người trưởng thành tại Việt Nam đã tận dụng các dịch vụ tín dụng và tiết kiệm từ bất kỳ kênh nào trong năm 2014 với tỷ lệ người nhận được dịch vụ tương tự từ các tổ chức tài chính chính thức. Biểu đồ 12 cũng thực hiện phép so sánh tương tự với dân số nông thôn, và với nhóm 40% dân số nghèo nhất. Sự khác biệt giữa các cột cho thấy quy mô của thị trường tài chính không chính thức tại Việt Nam.

Hệ thống tài chính của Việt Nam khá lớn, với tài sản trị giá khoảng 200% GDP trong năm 2011, trong đó lớn nhất là ngành ngân hàng với tài sản trị giá 183% GDP. Khu vực tài chính công vẫn còn tham gia nhiều vào ngành ngân hàng, với năm ngân hàng thương mại nhà nước nắm giữ 40% tổng tài sản, và vốn cổ phần tại nhiều ngân hàng trong số 34 ngân hàng cổ phần. Nhìn chung rủi ro tín dụng của khu vực ngân hàng tại Việt Nam khá cao, với tỉ lệ nợ xấu cao lên đến 12% vào cuối năm 2012, phần lớn là do các ngân hàng quốc doanh cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp nhà nước lớn hoạt động kém. Hình thức tín dụng có thể chấp chiếm ưu thế, với tỷ lệ giữa tài sản thế chấp và khoản vay trung bình là 218% (Ngân hàng Thế giới, 2014b). Mặc dù có quy mô lớn, nhưng mức độ sâu rộng của kênh ngân hàng chính thức vẫn còn hạn chế, chủ yếu tập trung vào dân số có thu nhập cao hơn tại các đô thị. Kênh tài chính không chính thức có mức độ sâu rộng hơn nhiều.

Nguồn vốn của các dịch vụ tài chính chính thức cho hộ sản xuất quy mô nhỏ chủ yếu đến từ Ngân hàng Chính sách Xã hội Việt Nam (VBSP), một ngân hàng được nhận rất nhiều trợ cấp nhà nước. VBSP cho các hộ nghèo vay với lãi suất thấp mà không yêu cầu tài sản thế chấp (Ngân hàng Thế giới, 2014b). Tuy nhiên, những khoản vay này được cung cấp trong các chương trình chính sách xã hội dành cho nhóm dân số nghèo nhất, cho nên các khoản vay này được ghi nhận là quá ít để đầu tư nông nghiệp. Việc tiếp cận các khoản vay ngân hàng không thuộc các chương trình chính sách xã hội bị hạn chế, do ngân hàng yêu cầu tài sản thế chấp mà vốn của các hộ gia đình không đáp ứng đủ (Tam, 2011).

Thị trường tài chính nông thôn tại tỉnh Bắc Kạn

Tỉnh Bắc Kạn nằm ở phía Đông Bắc Việt Nam, tiếp giáp với các tỉnh Lạng Sơn, Cao Bằng, Tuyên Quang và Thái Nguyên. Tỉnh Bắc Kạn bao gồm một thành phố trực thuộc tỉnh và bảy huyện. Tổng dân số là 350.000 người. Tổng diện tích đất là 486.841 ha, trong đó diện tích đất lâm nghiệp là 301.722 ha, diện tích đất nông nghiệp là 30.509 ha. Trong số 301.722 ha đất lâm nghiệp, 170.000 ha được coi là phù hợp cho sản xuất nông lâm nghiệp.

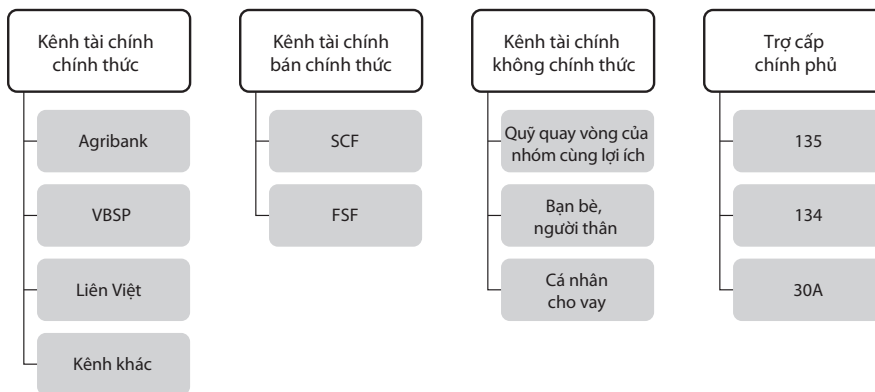
Tại Bắc Kạn có mười nhóm dân tộc thiểu số, trong đó nhóm dân tộc Tày chiếm phần lớn (56,4%). Các nhóm dân tộc Mông, Dao, Nùng, Tày nằm trong nhóm dân tộc thiểu số có tỉ lệ nghèo cao nhất. Tình trạng nghèo đói tại Bắc Kạn chủ yếu do cơ sở hạ tầng nghèo nàn, giao thông khó tiếp cận, địa hình núi đá vôi; diện tích đất bình quân đầu người thấp, đặc biệt là đất có thể phục vụ cho tưới tiêu trong nông nghiệp; trình độ học vấn còn hạn chế; năng suất mùa vụ thấp; và ít cơ hội cho sản xuất hàng hóa và đa dạng hóa thu nhập (3PAD, 2014).

Các nghiên cứu tình huống được thực hiện ở Bắc Kạn cho thấy một số nông dân và phần lớn các doanh nghiệp ở các tỉnh, bị hạn chế tiếp cận với các dịch vụ tài chính và tín dụng chính thức, do đó bị hạn chế cơ hội đầu tư và phát triển sinh kế. Đối với nhu cầu tín dụng nông nghiệp thì việc thỏa thuận tài chính không chính thức giữa các bên liên quan trong chuỗi giá trị là phổ biến. Các bên liên quan có khả năng tài chính cao hơn sẽ thường xuyên cung cấp tín dụng cho các đối tác của họ, từ đó có thể tiếp tục và mở rộng sản xuất cũng như thu nhập cho tất cả các bên liên quan. Theo Reardon và các cộng sự (2012), Miller và Jones (2010), nguồn tài chính thông qua giao dịch giữa các tác nhân nằm trong chuỗi giá trị được định nghĩa là nguồn tài chính nội bộ chuỗi giá trị, còn nguồn tài chính bên ngoài là khi các tác nhân chuỗi giá trị tiếp cận các dịch vụ tài chính đến từ các tác nhân không nằm trong chuỗi. Thông thường nguồn tài chính nội bộ chuỗi giá trị đóng vai trò như một khoản phụ trợ cho các nguồn tài chính khác mà các tác nhân có thể tiếp cận được. Phần này mô tả các kênh dịch vụ tài chính khác nhau hiện đang có ở Bắc Kạn, khả năng tiếp cận của các hộ sản xuất quy mô nhỏ và doanh nghiệp nông nghiệp.

Biểu đồ 13 thể hiện các nguồn tài chính khác nhau phục vụ hộ sản xuất quy mô

BIỂU ĐỒ 13

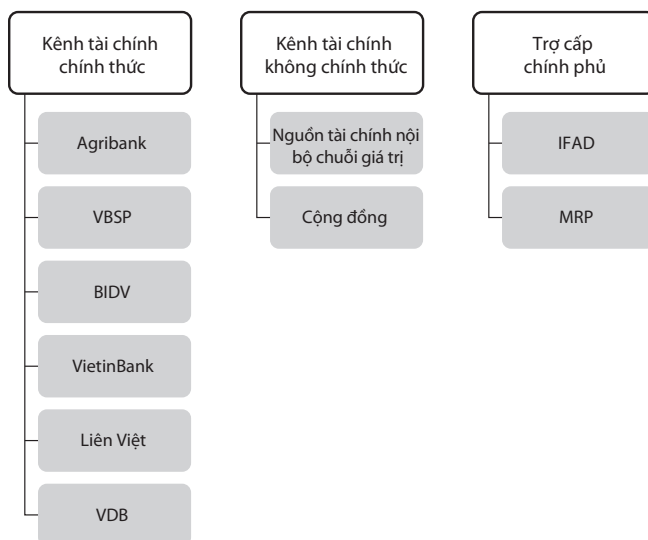
Các kênh tài chính cho nông dân tại Cao Bằng và Bắc Kạn



Giải chú: Agribank = Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam; VBSP = Ngân hàng Liên hiệp Chính sách Xã hội Việt Nam; Liên Việt = Ngân hàng Thương mại Cổ phần Bưu điện Liên Việt; SCF = Quỹ tín dụng và tiết kiệm của Hội Liên hiệp Phụ nữ; FSF = Quỹ hỗ trợ Nông dân của Hội Nông dân; 135 = Chương trình 135 về cơ sở hạ tầng công cộng và đầu vào sản xuất nông nghiệp cho các xã nghèo; 134 = Chương trình 134 về cơ sở hạ tầng công cộng và đầu vào sản xuất nông nghiệp cho các xã nghèo; và 30A = Chương trình hỗ trợ giảm nghèo nhanh và bền vững đối với 61 huyện nghèo
 Nguồn: theo Tam, 2011.

BIỂU ĐỒ 14

Các kênh tài chính cho doanh nghiệp nông thôn tại Cao Bằng và Bắc Kạn



Ghi chú: BIDV = Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam; VietinBank = Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam; IFAD = Quỹ quốc tế về Phát triển nông nghiệp; MRP = Chương trình phát triển nông thôn miền núi; VDB = Ngân hàng phát triển Việt Nam.

Nguồn: theo Tam, 2011.

nhỏ tại Bắc Kạn. Những nguồn này có thể được chia thành ba nhóm gồm: chính thức, bán chính thức và không chính thức. Ngoài ra, chính phủ cũng cung cấp nhiều khoản trợ cấp khác nhau cho hoạt động sản xuất, chế biến và kinh doanh nông nghiệp.

Các doanh nghiệp Việt Nam báo cáo rằng việc hạn chế trong tiếp cận tài chính là trở ngại lớn nhất cho phát triển doanh nghiệp. Và đối với ngành công nghiệp chế biến thực phẩm thì tỉ lệ này còn cao hơn: 29% doanh nghiệp coi việc tiếp cận tài chính là trở ngại lớn nhất (Ngân hàng Thế giới, 2009). Tại tỉnh Bắc Kạn, các nguồn tài chính chính thức bên ngoài có thể được chia làm ba loại: các khoản vay ngân hàng thương mại, vay chính sách và tài trợ đối ứng. Bên cạnh đó, hầu hết các doanh nghiệp đều có thể tiếp cận nguồn vốn không chính thức, chủ yếu là các khoản vay từ các bên liên quan khác trong chuỗi giá trị. Biểu đồ 14 cho thấy các nguồn tài chính khác nhau cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Bắc Kạn.

Trong số các tổ chức tài chính chính thức, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agribank) là nhà cung cấp tín dụng lớn nhất cho nông dân và doanh nghiệp nông nghiệp trên toàn quốc (Tam, 2011), với tổng cộng 56,34% thị trường tài chính nông thôn. Ở Bắc Kạn, thị phần của họ cũng tương đương. Mặc dù Agribank là ngân hàng thương mại hoạt động vì lợi nhuận nhưng khoảng 60% số vốn của họ thuộc sở hữu nhà nước. Ngoài chức năng ngân hàng thương mại, Agribank còn thực hiện các chính sách của Ngân hàng Nhà nước cho phát triển nông thôn, như Quyết định 2213/QĐ-TTg năm 2009 và Nghị định 41/NĐ-CP năm 2010 về các

điều kiện ưu đãi tín dụng nông thôn. Theo các chính sách này, Agribank cung cấp các khoản vay đầu vào cho nông dân để mua phân bón, thuốc trừ sâu và vật liệu xây dựng, với kỳ hạn vay tối đa là 12 tháng và lãi suất 4% một năm. Tuy nhiên, theo Tam (2011), trong thực tế, nhiều nông dân không tiếp cận được các gói cho vay này do thủ tục ngân hàng phức tạp và tốn kém, và do thiếu thông tin.

Đối với các doanh nghiệp, Agribank tuân theo các thông lệ của ngân hàng thương mại trong việc cho vay và quản lý rủi ro, bao gồm đánh giá khách hàng, vốn và kế hoạch kinh doanh, yêu cầu tài sản thế chấp và điều kiện trả nợ. Vào cuối năm 2014, Agribank tại Bắc Kạn có 200 khách hàng doanh nghiệp, trong đó có khoảng 50 doanh nghiệp nông nghiệp và ước tính 300 tỷ đồng dư nợ trong lĩnh vực nông nghiệp. Điều này làm cho Agribank trở thành ngân hàng giàu kinh nghiệm nhất khi phục vụ nông nghiệp và đã tích lũy lượng kiến thức đáng kể về kinh doanh nông nghiệp so với các ngân hàng khác. Agribank cũng có một trong những mạng lưới chi nhánh rộng nhất, bao gồm các văn phòng chi nhánh tại mỗi huyện ở Bắc Kạn.

Ngân hàng Chính sách xã hội Việt Nam (VBSP) là một tổ chức phi lợi nhuận thuộc sở hữu Nhà nước, tập trung vào cho vay theo diện trợ cấp chính sách xã hội đối với các hộ nghèo và các nhóm yếu thế. Các nông dân nghèo và cận nghèo vay mượn từ ngân hàng này cao nhất là 30 triệu (khoảng 1.450 USD) trong thời gian vay là 3 năm với lãi suất 0,65% mỗi tháng mà không cần thế chấp (Tam, 2011). Phần lớn các khoản vay được đầu tư vào chăn nuôi, đặc biệt là gia súc, vì người dân ở khu vực nông thôn vẫn xem gia súc là một tài sản có giá trị, một món đầu tư an toàn, và còn giúp cải thiện đất. Ngoài khoản cho vay đối với hộ gia đình, VBSP còn cung cấp tín dụng cho một vài doanh nghiệp nông nghiệp có nhu cầu vay ít vốn và đang làm ăn kinh doanh với các hộ nghèo. Bởi vì dịch vụ của ngân hàng này được trợ cấp công rất nhiều và các điều kiện rất ưu đãi nên khách hàng hiếm khi phàn nàn về thủ tục vay mượn. Tuy nhiên, mức tiếp cận của VBSP tới nhóm đối tượng mục tiêu còn hạn chế, và tỉ lệ nợ xấu đang tăng lên, trong khi chương trình trợ cấp là một gánh nặng tài chính lớn đối với chính phủ (Tam, 2011; Ngân hàng Thế giới, 2014b).

Sau Agribank, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) là một trong những ngân hàng thương mại lớn khác trong tỉnh, chủ yếu phục vụ các doanh nghiệp lớn và thường là ngoài ngành nông nghiệp. Một vài công ty nông nghiệp có quy mô lớn nhất có thể sử dụng dịch vụ của ngân hàng BIDV theo các điều khoản thương mại. Một ngân hàng thương mại quan trọng khác ở Bắc Kạn là VietinBank, tập trung vào hộ gia đình ở khu vực đô thị và các hoạt động dịch vụ. Cả BIDV và VietinBank đều có dịch vụ cho doanh nghiệp nông nghiệp với điều kiện thế chấp tiêu chuẩn. Tuy nhiên, hai ngân hàng thương mại này chỉ có chi nhánh tại trung tâm của tỉnh và kinh nghiệm của họ về kinh tế nông thôn còn hạn chế.

Gần đây, danh sách các tổ chức tài chính chính thức được bổ sung thêm Ngân hàng Bưu điện Liên Việt, thành lập năm 2008. Ngân hàng này phát triển khá nhanh tại khu vực nông thôn, trong đó có tỉnh Bắc Kạn. Ngân hàng này tập trung vào phát triển nông nghiệp, đặc biệt là mảng ngân hàng bán lẻ quy mô nhỏ nhằm vào các hộ gia đình nông thôn. Ngân hàng Bưu điện Liên Việt được thành lập thông qua tư nhân hóa dịch vụ tiết kiệm bưu điện cấp xã và huyện. Do đó, ngân hàng được thừa hưởng một mạng lưới các văn phòng giao dịch rộng khắp và một số lượng lớn khách hàng tiết kiệm ở khu vực nông thôn. Vào cuối năm 2014, ngân hàng có 620.000 người vay, hầu hết là nông dân.

Theo quan sát tại tỉnh Bắc Kạn, ngân hàng cung cấp lãi suất cho vay hằng năm cạnh tranh trong khoảng từ 8–9%, nhưng vẫn không thể cạnh tranh với các khoản vay được trợ cấp từ các ngân hàng có sở hữu nhà nước như Agribank và VBSP.

Tất cả các tổ chức tài chính chính thức hoạt động tại Bắc Kạn đều được khuyến khích đầu tư vào khu vực nông thôn bằng các chính sách của chính phủ, trong đó có trợ cấp lãi suất 1% mỗi năm cho tất cả các danh mục tín dụng nông thôn. Các chính sách ưu đãi này để lại trách nhiệm quản lý rủi ro và đánh giá khách hàng cho ngân hàng và theo kinh nghiệm của các ngân hàng, trong hầu hết các trường hợp, mức độ tin cậy của phần lớn khách hàng nông thôn được đánh giá là quá thấp vì dịch vụ tài chính của ngân hàng phụ thuộc rất nhiều vào tài sản thế chấp, mà tài sản thế chấp lại quyết định tỷ lệ trích lập dự phòng theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.

Ở Bắc Kạn có một số kênh được coi là dịch vụ tài chính bán chính thức. Cụ thể là các hộ sản xuất nhỏ có thể tiếp cận các dịch vụ tín dụng vi mô của Tổ chức phi chính phủ ChildFund, Quỹ Tín dụng và Tiết kiệm của Hội Liên hiệp Phụ nữ (SCF) và Quỹ Hỗ trợ Nông dân của Hội Nông dân.³ Trong số này, Quỹ SCF, được thành lập vào năm 2011 và được điều hành bởi Hội Liên hiệp Phụ nữ, là tổ chức có phạm vi hoạt động rộng nhất trong tỉnh. Quỹ này nhận tài trợ từ Quỹ Phát triển Nông nghiệp Quốc tế (IFAD) và đã chứng tỏ tính bền vững cao, với 97% các khoản vay có hiệu quả (Ruotsi, 2014). Để có thể tiếp cận Quỹ SCF, nông dân, đặc biệt là phụ nữ, cần phải tổ chức thành các nhóm tiết kiệm và tín dụng. Mỗi thành viên trong nhóm cần tiết kiệm một khoản tiền hằng tháng như đã thỏa thuận để đảm bảo cam kết của họ, và Quỹ SCF sẽ cung cấp khoản vay tương ứng cho hoạt động nhóm với mức lãi suất là 0,65% một tháng. Nhóm cùng nhau quản lý khoản vay và cung cấp các khoản vay luân phiên cho từng thành viên.

Hình thức tài chính không chính thức ở Bắc Kạn rất phổ biến, cả cho các hộ sản xuất nhỏ và các doanh nghiệp nông nghiệp vừa và nhỏ. Một nguồn chung là thông qua các nhóm cùng sở thích (CIG) mà các thành viên cộng đồng đã thiết lập, để hỗ trợ các hoạt động trồng trọt và chăn nuôi của họ. Ngoài việc chia sẻ kiến thức sản xuất và tiếp thị sản phẩm, các nhóm này hình thành các quỹ xoay vòng bằng tiền tiết kiệm của họ để cung cấp tín dụng ngắn hạn cho các thành viên có nhu cầu.

Bạn bè và gia đình cũng là một nguồn cho vay quan trọng, đôi khi được sử dụng cho một số hoạt động liên quan đến nông nghiệp, chẳng hạn như mua hạt giống và thuốc trừ sâu. Tuy nhiên, hầu hết các khoản vay từ nguồn này là để giải quyết nhu cầu của các hộ gia đình trong trường hợp khẩn cấp. Các cá thể cho vay cũng hoạt động mạnh, bao gồm các chủ cửa hàng nhỏ, thương nhân, nhà cung cấp vật tư nông nghiệp và một số công ty dẫn đầu chuỗi giá trị. Những người này cho nông dân vay với các điều khoản rất khác nhau.

Đối với các doanh nghiệp nông nghiệp, ngoài nguồn tài chính chính thức từ các ngân hàng và các quỹ phát triển, một phần lớn các khoản đầu tư cần thiết được lấy từ các nguồn không chính thức, chủ yếu từ các đối tác thương mại trong chuỗi giá trị

³ Quỹ Hỗ trợ Nông dân được quản lý bởi Hội Nông dân, được vận hành thông qua các mạng lưới liên minh nông dân ở cấp thôn. Cơ chế cho vay, lãi suất, thời hạn cho vay và hệ thống quản lý khoản vay tương tự như cơ chế của Quỹ SCF của Hội Liên hiệp Phụ nữ. Quỹ vẫn còn khá nhỏ. Xem thêm chi tiết tại phần 3.3.

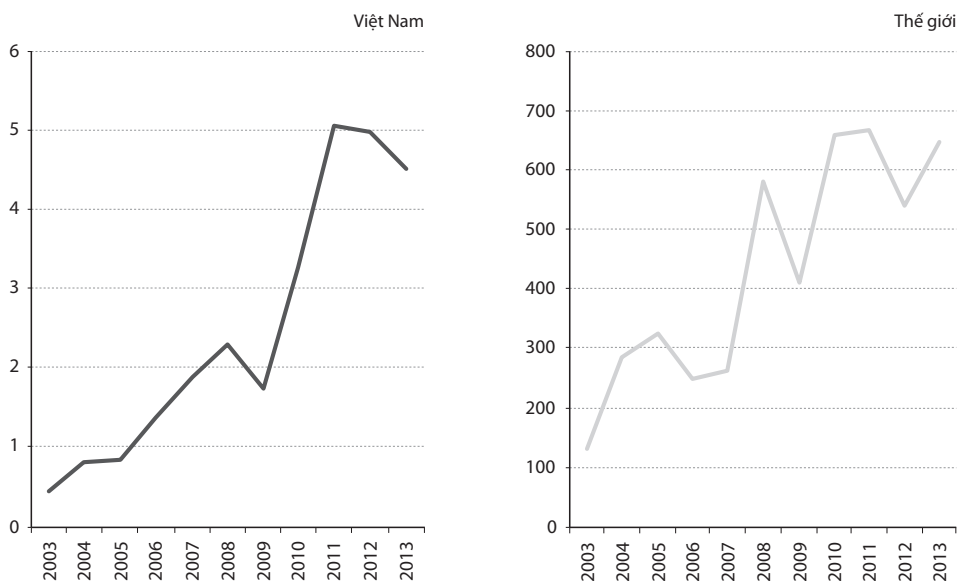
và cộng đồng xung quanh. Các phương pháp này được thảo luận chi tiết trong tình huống được trình bày ở các phần sau.

Có nhiều chương trình trợ cấp khác nhau của chính phủ dành cho phát triển nông thôn và nông nghiệp ở miền núi và các tỉnh nghèo Việt Nam như Bắc Kạn. Đối với nông dân, các nguồn hỗ trợ chính bao gồm Chương trình 134 về vật liệu xây dựng nhà cho người nghèo,⁴ Chương trình 135 về cơ sở hạ tầng công cộng và vật tư sản xuất nông nghiệp cho các xã nghèo, Quyết định 147⁵ hỗ trợ vật tư phát triển rừng sản xuất, và Chương trình 30A hỗ trợ vật tư sản xuất nông nghiệp ở 61 huyện nghèo nhất trên toàn quốc.⁶ Trong bối cảnh chuỗi giá trị gừng Bắc Kạn, người nông dân được hưởng lợi đáng kể nhất từ Chương trình 30A. Chương trình này cung cấp cho nông dân một khoản trợ cấp 40–100% số hạt giống và phân bón, cho vay mua phân bón không lãi suất và cho vay thương mại để đầu tư nông nghiệp với mức chiết khấu lãi suất 50%.

Đối với các khoản đầu tư doanh nghiệp có khả năng tạo tác động lớn, Chính phủ Việt Nam đôi khi hỗ trợ đầu tư thông qua hỗ trợ tài chính trực tiếp. Ở Bắc Kạn, có những trường hợp mà chính phủ cung cấp cho doanh nghiệp tư nhân các khoản hỗ trợ không hoàn trả, với điều kiện họ phải tiếp tục hoạt động kinh doanh với các nhóm nông dân dễ bị tổn thương ở khu vực nông thôn. Quỹ Xúc tiến đầu tư

BIỂU ĐỒ 15

Kim ngạch xuất khẩu gừng của Việt Nam và thế giới (triệu USD)



Nguồn: ITC Trade Map 2/2015.

⁴ <http://web.cema.gov.vn/modules.php?name=News&op=Print&mid=1935>

⁵ Quyết định 147/2007/QĐ-TTg ngày 10 tháng 9 năm 2007

⁶ <http://giamngheo.molisa.gov.vn/vn/News.aspx?CateID=66>

nông-lâm nghiệp (APIF) đã được thành lập để tăng đầu tư của khu vực tư nhân vào phát triển nông nghiệp.⁷ Chín công ty đầu tư vào Bắc Kạn (hoạt động trong mảng trồng gừng, khoai tây Ireland, gia cầm, sắn/ ngô, thỏ, và chế biến và kinh doanh ớt) hiện đã tiếp cận được quỹ, với tổng giá trị đầu tư là 76 tỷ đồng, trong đó có 66% đóng góp của doanh nghiệp. Khoảng 6.000 hộ nông dân đã ký hợp đồng canh tác với các doanh nghiệp được tài trợ của Quỹ APIF, và theo đánh giá của dự án, nông dân đã tăng thu nhập đáng kể nhờ vào sự hỗ trợ này.⁸

3.4 MÔ HÌNH TÀI CHÍNH CHUỖI GIÁ TRỊ GỪNG CỦA MINH BÊ

Thị trường gừng trong nước và thế giới

Thị trường gừng thế giới đã tăng trưởng nhanh chóng trong vòng 10 năm qua. Giá trị quy mô thương mại toàn cầu năm 2003 là 132 triệu USD, và tăng lên 648 triệu USD trong năm 2013. Trong suốt giai đoạn này, kim ngạch xuất khẩu gừng của Việt Nam tăng từ 438 nghìn USD lên 4,5 triệu USD. Có thể thấy từ Biểu đồ 15, kim ngạch xuất khẩu gừng của Việt Nam tăng cùng hướng với kim ngạch thương mại toàn cầu; tuy nhiên kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam chỉ chiếm một thị phần nhỏ của kim ngạch thương mại gừng thế giới. Những thị trường nhập khẩu chính gồm có Nhật, Mỹ, và các nước trong Liên minh châu Âu. Thị trường chính của gừng Việt Nam là Nhật Bản và Hà Lan (ITC Trade Map 2015).

Ngành sản xuất và xuất khẩu gừng của Việt Nam đậm chân tại chỗ trong suốt khoảng thời gian 2012–2013 do sự sụt giảm của giá gừng thế giới. Trong năm 2014 và đầu năm 2015, giá cả thị trường tăng đáng kể, có thể là nguyên nhân giúp tăng sản xuất gừng ở Việt Nam. Bên cạnh những yêu cầu về cải tiến công nghệ trồng, biến động giá cả là một yếu tố quan trọng đối với sự phát triển của ngành này. Giá gừng thô thấp nhất được ghi nhận trong năm 2011 là khoảng 0,15 USD/kg, trong khi giá cao nhất năm 2014 là 3,75 USD/kg.

Sản xuất gừng thương phẩm ở Bắc Kạn

Chuỗi giá trị gừng bắt đầu nổi lên trên địa bàn huyện trong vòng 20 năm gần đây và có được sự tăng trưởng quan trọng trong sản xuất và thương mại trong vòng 10 năm trở lại đây nhờ vào Minh Bê, một doanh nghiệp có tiếng ở địa phương. Minh Bê đã quan sát thị trường địa phương và khu vực trong hai thập kỷ, nhận thấy được cơ hội sản xuất và kinh doanh gừng để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng từ Hà Nội. Rất nhanh chóng, doanh nghiệp này tập trung vào kinh doanh gừng. Minh Bê phổ biến việc trồng gừng cho nông dân địa phương và thiết lập quan hệ buôn bán với các nhà buôn vừa và nhỏ ở Hà Nội và một công ty xuất khẩu tên là Công ty Xuất khẩu Hải Dương, chuyên xuất khẩu gừng sang Trung Quốc.

Như đã đề cập trong các phần trước, khả năng hộ nông dân sản xuất nhỏ có thể tiếp cận được các khoản vay lớn hơn và dài hạn hơn, cũng như các dịch vụ tiết kiệm,

⁷ APIF là một bộ phận của Quỹ Phát triển Nông nghiệp Quốc tế IFAD cho dự án Quan hệ đối tác vì người nghèo trong phát triển nông lâm nghiệp 3PAD tỉnh Bắc Kạn 2009–2015 (xem <http://backanifad.com>)

⁸ Xem thêm: IFAD Vietnam 2014 Báo cáo giám sát 3PAD.

là cực kỳ thấp, do các vấn đề hạn chế trong tiếp cận tài chính từ các ngân hàng thuộc khối công và chương trình hỗ trợ từ nhà nước, quá trình áp dụng phức tạp làm tăng phí giao dịch, và các dịch vụ tài chính không chính thức không đáp ứng đủ nhu cầu của các nông hộ.

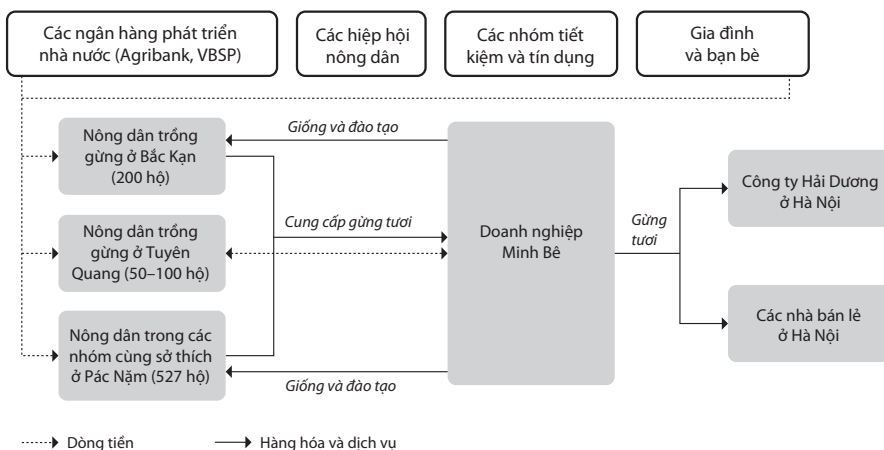
Trong bối cảnh này, công ty Minh Bê bắt đầu phát triển mô hình tài chính nội bộ chuỗi giá trị để bổ sung các dịch vụ tài chính còn thiếu và các hỗ trợ khác để những người sản xuất quy mô nhỏ có thể tiếp cận. Mô hình cung cấp dịch vụ tài chính cho các hộ trồng gừng và Minh Bê được minh họa ở Biểu đồ 16.

Công ty Minh Bê có thể sử dụng một phần tiền vốn của mình để đáp ứng nhu cầu tài chính của một số khách hàng, chẳng hạn như cung cấp các khoản vay để mua gừng giống, và các khoản vay vốn lưu động liên quan đến hoạt động trồng gừng như chuẩn bị đất hay thu hoạch. Khi số lượng nông dân có quan hệ làm ăn ổn định với Minh Bê tăng lên, công ty bắt đầu đóng vai trò trung gian tài chính, bằng cách nhận giữ các khoản tiết kiệm từ các nông hộ với một khoản lãi, rồi dùng những khoản tiền này để cho những hộ đang thiếu tiền vay. Mục đích chính của những dịch vụ tài chính mà Minh Bê cung cấp là nhằm củng cố niềm tin, ổn định quan hệ làm ăn giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị.

Ngoài dịch vụ tài chính, Minh Bê còn cung cấp giống và các dịch vụ mở rộng cho những hộ sản xuất nhỏ làm ăn với họ. Nhu cầu này phát sinh do sự khan hiếm loại giống được Hà Nội và Trung Quốc ưa chuộng. Hơn nữa, dịch vụ khuyến nông của chính phủ không có chương trình hỗ trợ kỹ thuật chuyên về gừng, và kinh nghiệm của cán bộ khuyến nông về đặc thù của từng loại cây cũng khá là hạn chế. Minh Bê

BIỂU ĐỒ 16

Mô hình chuỗi giá trị được phát triển bởi người sản xuất quy mô nhỏ và Minh Bê, cùng với những nhà cung cấp dịch vụ tài chính



Nguồn: diễn giải của các tác giả.

có thể lấy nguồn giống từ những người nông dân giàu kinh nghiệm nhất trong huyện và bán chúng cho những người muốn trồng, để đạt chất lượng sản phẩm theo yêu cầu của Minh Bê. Nhờ vào kinh nghiệm kinh doanh gừng lâu năm, Minh Bê đã tích lũy được chuyên môn cao về phương thức thích hợp để trồng loại nông sản này.

Mô hình nội bộ chuỗi giá trị được phát triển như trên không thể đạt quy mô lớn vì Minh Bê và nhóm nông dân tham gia cũng có nguồn vốn giới hạn. Mới đây, quy mô đã được mở rộng hơn nhờ tận dụng một chương trình của chính phủ nhằm mục đích hỗ trợ năng lực cho doanh nghiệp nông nghiệp vừa và nhỏ. Đó là chương trình Quan hệ đối tác vì người nghèo trong phát triển nông lâm nghiệp (3PAD) do Quỹ Phát triển Nông nghiệp Quốc tế (IFAD) tài trợ. Chi tiết về mô hình tài chính này và những nỗ lực mở rộng quy mô được mô tả dưới đây.

Doanh nghiệp kinh doanh và chế biến Minh Bê

Doanh nghiệp Minh Bê bắt đầu kinh doanh gừng từ năm 1992. Vào thời điểm đó, họ vẫn còn là một nhà buôn nhỏ lẻ thu mua một lượng gừng nhỏ và bán lại trong khu vực Bắc Kạn và Hà Nội. Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp này bắt đầu lớn mạnh hơn từ năm 2004, khi họ thiết lập quan hệ buôn bán thường xuyên với những khách hàng lớn ở Hà Nội, đặc biệt là Công ty Xuất khẩu Hải Dương. Kể từ khi bắt đầu kinh doanh gừng, Minh Bê chuyên thu mua gừng thô, làm sạch và đóng gói gừng thương phẩm, và bán lại thông qua hai kênh thị trường chính: phần lớn bán cho Công ty Xuất khẩu Hải Dương ở Hà Nội (để xuất khẩu ra nước ngoài qua cảng Hải Phòng), và phần còn lại bán cho các nhà buôn nhỏ cũng ở Hà Nội. Minh Bê là một doanh nghiệp gia đình với tất cả năm thành viên gia đình nằm trong ban điều hành công ty. Ở cấp vận hành, doanh nghiệp thuê một kế toán toàn thời gian và một vài nhân viên bán thời gian phụ trách thu mua, vận chuyển, làm sạch và đóng gói gừng.

Công ty có vốn lưu động khoảng 4 tỷ đồng (tương đương 190.000 USD) và tài sản cố định khoảng 5 tỷ đồng (tương đương 245.000 USD). Năm 2014, công ty xây một nhà kho và mua thiết bị mới (1 kho lạnh, một xe cẩu, 1 xe tải) để tăng khối lượng kinh doanh. Phần lớn tiền đầu tư (khoảng 155.000 USD) là từ một khoản tài trợ đối ứng từ chương trình 3PAD của IFAD.

Trong năm 2013, doanh nghiệp Minh Bê đã mua, phân loại, đóng gói và bán 3.000 tấn gừng, trong đó 200 tấn được trồng bởi nông dân Bắc Kạn, 500 tấn từ nông dân Pác Nặm và 500 tấn từ nông dân ở địa phận tỉnh Tuyên Quang lân cận. Có hai loại sản phẩm gừng được bán bởi doanh nghiệp này: gừng non (700 tấn) và gừng già (2.300 tấn). Giá tại vườn vào năm 2013 của gừng non vào khoảng 0,85 USD/kg và gừng già vào khoảng 1,05 USD/kg. Theo doanh nghiệp này, nhu cầu thị trường ổn định và lớn hơn nhiều so với khả năng đáp ứng hiện tại của doanh nghiệp. Tuy nhiên, giá cả đã dao động khá mạnh, ở khoảng giữa 0,2 USD/kg và 1,5 USD/kg. Nhu cầu gừng tăng liên tục là nguyên nhân chính khiến doanh nghiệp này đầu tư vào kho bãi và thiết bị, trong khi vẫn tiếp tục mở rộng mạng lưới vùng trồng. Bằng cách nâng cấp cơ sở hạ tầng, Minh Bê hiện tại có đủ khả năng tăng sản lượng lên 5.000 tấn/năm. Hơn nữa, với kho lạnh đã được lắp đặt, doanh nghiệp này có thể trữ gừng lâu hơn, giúp cho họ linh hoạt hơn trong việc tận dụng biến động giá cả thị trường khi mua và bán gừng.

Những nhà sản xuất chính

Trong suốt hai thập kỷ vừa qua, Minh Bê đã mở rộng mạng lưới nhà cung cấp ở Bắc Kạn và các tỉnh lân cận. Hiện tại, doanh nghiệp này có mối quan hệ làm ăn với ba nhóm nhà cung cấp riêng biệt. Nhóm đầu tiên có mối quan hệ làm ăn lâu năm nhất với Minh Bê, là những người trồng gừng ở xã Tân Sơn, gần trụ sở doanh nghiệp, thuộc tỉnh Bắc Kạn. Nhóm này gồm 200 hộ dân trồng gừng và cung cấp cho Minh Bê từ năm 1992. Nhóm này có nhiều kinh nghiệm trồng gừng nhất. Kỹ năng của họ trong việc trồng, chăm sóc và thu hoạch gừng đã cải thiện qua từng mùa vụ. Vì nhóm này ở gần trụ sở Minh Bê nên họ nhận được nhiều ưu đãi trong sản xuất và quảng bá sản phẩm. Thường thì thông tin về sản xuất và giá thành được trao đổi trực tiếp giữa người trồng và doanh nghiệp, bên cạnh đó, một số hình thức hỗ trợ tài chính cũng được thiết lập. Doanh nghiệp có thể ứng trước giống, phân bón hay tiền mặt cho những hộ có nhu cầu. Tương tự, những người trồng gừng có thể cho doanh nghiệp vay tiền với lãi suất thị trường, và doanh nghiệp dùng khoản tiền này để cung cấp cho những hộ khác có nhu cầu vay.

Nhóm thứ hai là những hộ ở huyện Pác Nặm – cách trụ sở Minh Bê 80 km. Mối quan hệ làm ăn giữa họ và Minh Bê được thiết lập từ năm 2012, chúng tỏ sự mở rộng quy mô của công ty. Nhóm sản xuất quy mô nhỏ gồm 527 hộ thuộc 40 nhóm cùng sở thích ở 6 xã của huyện Pác Nặm. Việc thu mua gừng từ nhóm này là kết quả của khoản tài trợ đối ứng mà Minh Bê nhận được từ Quỹ APIF Bắc Kạn, là một phần của dự án 3PAD-IFAD. Theo các điều kiện để được hỗ trợ, một gói 200.000 USD được cấp cho doanh nghiệp để nâng cấp cơ sở vật chất và thiết bị, đổi lại doanh nghiệp phải cam kết: (1) phổ biến chuỗi giá trị gừng đến huyện Pác Nặm; (2) hỗ trợ kỹ thuật cho nông dân để nâng cao kỹ năng của họ trong việc trồng và chăm sóc gừng; và (3) ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm cho nông dân⁹. Trong nhóm này có 259 hộ là hộ nghèo và cận nghèo theo chuẩn nghèo quốc gia, và dự án 3PAD hỗ trợ họ 100% chi phí mua giống trong vụ đầu tiên (2012), 50% chi phí cho vụ thứ hai (2013). Minh Bê bắt đầu mua gừng từ nông dân ở Pác Nặm vào cuối năm 2012.

Nhóm thứ ba có quan hệ kinh doanh với Minh Bê là những người trồng gừng ở tỉnh lân cận – Tuyên Quang. Minh Bê đã làm ăn với nhóm này được 10 năm, sau khi công ty thấy được nhu cầu tăng lên của thị trường gừng. Không có cam kết nào giữa Minh Bê và những người nông dân này¹⁰, có nghĩa là không có dịch vụ tín dụng hoặc tiết kiệm nào của công ty được áp dụng cho nhóm này. Minh Bê đến vùng này để thu mua gừng từ bất cứ người nông dân nào sẵn có hàng, tùy thuộc vào nhu cầu thị trường. Những nông dân này cũng không có cam kết nào với Minh Bê, tức là họ có thể bán cho bất cứ thương lái nào mua hàng với giá tốt nhất.

⁹ Tại thời điểm phỏng vấn tháng 12/2017, điều kiện thứ 3 là ký hợp đồng vẫn chưa được thực thi. Tuy nhiên nội dung hợp đồng đã được thực thi, Minh Bê thu mua hầu hết gừng của các hộ trong hai vụ đầu, và thể hiện cam kết sẽ tiếp tục quan hệ làm ăn này.

¹⁰ Nguyên nhân của sự khác biệt này, như đã nói ở trên, là do: (1) nhóm này nằm cách xa Minh Bê về mặt địa lý; (2) nhiều thương buôn khác cạnh tranh với Minh Bê. Do đó, Minh Bê và các hộ trồng gừng ở Tuyên Quang chọn quan hệ kinh doanh không ràng buộc (không có hoạt động gửi tiết kiệm hay vay nợ).

Thị trường đích

Hai đối tác khách hàng chính của Minh Bê là Công ty Xuất khẩu Hải Dương (2.900 tấn) và những nhà buôn nhỏ ở Hà Nội (100 tấn). Công ty Xuất khẩu Hải Dương xuất khẩu gừng sang các quốc gia khác, trong đó có Trung Quốc và Nhật Bản, thông qua cảng Hải Phòng. Hầu hết là xuất sang Trung Quốc. Giá gừng tại vườn của Minh Bê bán ra là 1,05 USD/kg gừng non, và 1,25 USD/kg gừng già. Minh Bê không tốn chi phí vận chuyển vì Công ty Hải Dương sẽ cho xe tải đến tận nơi thu gừng thương phẩm và chở đi. Minh Bê chỉ cần chuẩn bị gừng sạch đã đóng gói và xếp lên xe. Minh Bê nhận tiền hàng bằng hình thức chuyển khoản sau khi xe tải về đến Hà Nội, tức là một hay hai ngày sau đó.

Đối với những nhà buôn nhỏ ở Hà Nội, Minh Bê đóng gói gừng vào từng bao nhỏ và gửi theo xe khách chạy tuyến Bắc Kạn – Hà Nội, sau đó nhà buôn sẽ nhận hàng tại bến xe. Mặc dù Minh Bê thường nhận tiền qua chuyển khoản ngân hàng nhưng số tiền này thường chỉ được trả sau một hoặc hai tháng, khi những nhà buôn nhỏ đã bán hết gừng. Giá gừng Minh Bê bán cho họ bằng với giá bán cho Công ty Hải Dương. Tuy nhiên, Minh Bê phải chịu chi phí vận chuyển gừng bằng xe khách, khoảng 15 USD/tấn gừng. Những nhà buôn nhỏ bán gừng cho các chợ ở Hà Nội, phục vụ nhu cầu của các hộ gia đình.

Người cung cấp các dịch vụ tài chính ở Bắc Kạn

Thông qua các cuộc phỏng vấn và thảo luận với các tác nhân tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp trong chuỗi giá trị gừng, chúng tôi nhận ra rằng cơ chế tài chính cho sản xuất tiêu dùng rất năng động. Cơ chế này gồm nhiều nguồn tài chính, trong đó có các định chế tài chính chính thức, bán chính thức, doanh nghiệp, cá nhân và các cơ quan dịch vụ công. Phần này sẽ xem xét hoạt động tài chính của chuỗi giá trị gừng ở Bắc Kạn.

Những thách thức chủ yếu mà hộ sản xuất nhỏ và người kinh doanh vừa và nhỏ phải đối mặt khi đầu tư nông nghiệp dài hạn

Trong những năm gần đây, gừng trở thành nông sản có giá trị cao do nhu cầu thị trường toàn cầu tăng lên (Valenzuela, 2011). Những người trồng gừng trên thế giới hưởng lợi đáng kể từ xu hướng tăng trưởng này (Camacho và Brescia, 2009; Valenzuela, 2011). Tuy nhiên, giá thị trường tăng dẫn đến chi phí sản xuất cũng tăng theo do giá gừng giống cao hơn, chi phí sản xuất tăng ảnh hưởng lớn đến các nông trại vừa và nhỏ (Camacho và Brescia, 2009). Để đạt được 70–80 tấn/ha (năng suất trồng trên vùng đất bằng phẳng và màu mỡ ở Australia) thường phải áp dụng các phương pháp sản xuất thâm dụng vốn. Chi phí cao là do giống, tưới tiêu, phân bón, và nhân công. Nghiên cứu hiện nay cho thấy chuỗi giá trị gừng ở Bắc Kạn đi theo xu hướng chung này.

Tuy nhiên, theo quan sát cho thấy việc canh tác gừng ở Bắc Kạn vẫn phụ thuộc nhiều vào tự nhiên, hầu như không ứng dụng phân bón hay hệ thống tưới tiêu. Vì thế mà đầu vào chỉ gồm có giống và nhân công. Do đó, năng suất cao nhất ở Bắc

Kạn chỉ rơi vào khoảng 21–30 tấn/ha trong năm 2013, thấp hơn so với tất cả những nơi khác.¹¹

Mặc dù vậy, kể cả khi năng suất tương đối thấp, chi phí phải bỏ ra vẫn khá cao đối với các hộ nông dân. Trên diện tích 1 ha, cần 3 tấn gừng giống, tương đương 3.250 USD vào năm 2014. Hơn nữa, trong suốt chu kỳ trồng gừng từ 10–12 tháng, phải tốn 276 ngày công lao động cho việc trồng, chăm sóc và thu hoạch, tương đương 1.250 USD, tính theo giá lao động năm 2014. Dù chi phí lao động được đỡ đi phần nào nhờ sử dụng lao động gia đình, nhưng người nông dân vẫn cần thuê thêm lao động ngoài nếu họ muốn mở rộng quy mô sản xuất. Vì vậy, rất nhiều nông dân được hưởng lợi từ các khoản vay vốn lưu động để mua giống mà công ty Minh Bê cung cấp.

Tuy nhiên, các công cụ tài chính thích hợp không có sẵn khi người dân muốn đầu tư dài hạn vào hệ thống tưới tiêu. Nếu các phương pháp thâm canh, trong đó có dùng phân bón, được áp dụng thì vốn đầu tư sẽ càng lớn hơn nữa.¹²

Đối với Minh Bê, vì nhu cầu thị trường tăng cao rõ rệt qua từng năm, doanh nghiệp này đã có cơ hội tiếp tục mở rộng quy mô kinh doanh. Như đã đề cập ở trên, họ đã tăng năng suất kinh doanh gừng lên 5.000 tấn/năm. Để tận dụng tối đa năng lực này, như chính Minh Bê mô tả: đầu tiên, doanh nghiệp cần tiếp tục mở rộng mạng lưới các hộ sản xuất và tăng khả năng tiếp cận vốn lưu động để đáp ứng quy mô kinh doanh ngày càng tăng. Thứ hai, doanh nghiệp cần nhiều phương tiện vận tải hơn. Thứ ba, một kho hàng mới cần được xây dựng để giảm thiểu thất thoát sau thu hoạch khi quy mô tăng lên. Thứ tư, cần có nhiều nhân viên hơn để thu gom, làm sạch, đóng gói, và vận chuyển sản phẩm. Cuối cùng, mặc dù doanh nghiệp đã gây dựng quan hệ làm ăn khá tốt với những nhà buôn nhỏ và Công ty Xuất khẩu Hải Dương, rủi ro biến động giá cả thị trường vẫn khá cao. Vì thế, Minh Bê cần đầu tư vào các thiết bị chế biến cơ bản, trong đó có máy sấy và cắt lát, để có thể trữ nông sản trong thời gian lâu hơn, giúp họ linh hoạt hơn trong việc chọn thời điểm bán phù hợp và đàm phán giá. Với tất cả những lý do trên, doanh nghiệp Minh Bê ước tính nhu cầu khoảng 95.000 USD cho vốn lưu động, và khoảng 145.000 USD cho cơ sở vật chất và thiết bị.

Thách thức đặt ra cho doanh nghiệp vừa và nhỏ này là họ không có lựa chọn về nguồn tài chính, vì cả ngân hàng nhà nước và tư nhân đều yêu cầu tỷ suất vay thế chấp quá cao so với khả năng của công ty.

Nguồn tài chính từ ngân hàng và các tổ chức tài chính khác

Các cuộc phỏng vấn với những nhóm nông dân bán gừng cho Minh Bê chứng minh rằng tất cả những hộ sản xuất nhỏ thuộc diện hộ nghèo ở Bắc Kạn, Pác Nặm và tỉnh Tuyên Quang có thể, về nguyên tắc, tiếp cận được nguồn tín dụng của Ngân hàng Chính sách xã hội Việt Nam (VBSP). Ngân hàng này cung cấp các khoản vay tối đa là 1.450 USD với lãi suất 0,65% một tháng mà không cần thế chấp. Để được vay, trước

¹¹ Theo Minh Bê, 1 ha đất dốc màu mỡ ở Bắc Kạn có thể cho sản lượng 45–60 tấn gừng nếu sử dụng phân bón và cải tạo hệ thống tưới tiêu.

¹² Theo Minh Bê, và được những người trồng gừng trên trang <https://www.2lua.vn/article/giau-tu-trong-gung-2227.html> xác nhận, trồng 1 ha gừng cần 500 kg phân đạm Urea, 1.000 kg phân lân, 100 kg phân kali. Tổng chi phí phân bón mỗi hecta là (500 x 8.000 VND) + (1.000 x 2.200 VND) + (100 x 8.000 VND) = 7.000.000 VND (khoảng 320 USD).

hết nông dân thuộc hộ nghèo cần phải tham gia vào một nhóm nông dân hay nhóm phụ nữ trong làng (hai kênh chính của VBSP), và thứ hai là lập được kế hoạch sản xuất hoặc kế hoạch kinh doanh mô tả mục đích sử dụng khoản vay.

Tùy thuộc vào mục đích vay, thời hạn vay có thể dao động từ một năm (cho mục đích trồng trọt) đến cao nhất là 5 năm (cho mục đích chăn nuôi). Tại xã Tân Sơn (nhóm trồng gừng nhiều kinh nghiệm nhất trong số các đối tác của Minh Bê ở Bắc Kạn) và tỉnh Tuyên Quang, tỷ lệ nông dân nghèo ít hơn nhiều so với ở Pác Nặm (nhóm mới ở Pác Nặm), vì thế mà khả năng được vay vốn của những người nông dân cũng khác nhau. Trong tổng số người trồng gừng, tỷ lệ người nghèo ở Tân Sơn là khoảng 20%, trong khi ở Pác Nặm là khoảng 65%.

Thông tin từ các nhóm cho biết nông dân nghèo thường trồng từ 0,1 đến 0,5 ha gừng, cần khoảng 35 triệu đồng (khoảng 1.600 USD) cho giống và vốn lưu động. Con số này hơi cao hơn một chút so với khoản hỗ trợ tối đa của VBSP, nhưng cực kỳ cần thiết đối với các hộ sản xuất nhỏ lẻ. Tuy nhiên, các điều kiện thành lập nhóm và đồng thuận với kế hoạch kinh doanh chung để tiếp cận các khoản vay thì không được linh hoạt cho lắm, khiến những người nông dân nghèo tốn nhiều phí giao dịch hơn. Chính vì thế, những hộ nghèo ở xã Tân Sơn thích gói cho vay nông nghiệp của Minh Bê hơn vì chúng linh hoạt và nhanh chóng hơn, còn các hộ nghèo ở Tuyên Quang và Pác Nặm thì không được tiếp cận gói vay của Minh Bê nên họ phải tận dụng gói vay từ VBSP nhiều nhất có thể.

Ngược với khoản vay chính sách xã hội của VBSP vốn chỉ dành cho nhóm hộ nghèo và có điều kiện khó khăn, gói tín dụng nông nghiệp của Agribank về nguyên tắc là dành cho tất cả mọi người. Như đã lưu ý ở trên, ngân hàng này hiện diện rộng rãi ở các khu vực nông thôn, là một trong những lựa chọn phổ biến của nông dân khi có ý định vay tiền cho nhiều mục đích khác nhau, trong đó có đầu tư nông nghiệp. Tuy vậy, nghiên cứu này quan sát thấy rằng không có hộ trồng gừng nào ở Tân Sơn tiếp cận gói vay của Agribank, kể cả khi họ biết rõ về sự hiện diện của ngân hàng này. Trong khi đó, khoảng 30% người trồng gừng được phỏng vấn ở Pác Nặm (huyện nghèo hơn) có vay vốn từ Agribank.

Nguyên nhân chủ yếu của sự khác biệt này chính là, rất lâu trước khi có chương trình trợ cấp đặc biệt với Agribank, ví dụ như chương trình 30A, thì những hộ trồng gừng không thuộc diện nghèo ở Tân Sơn đã tiếp cận dịch vụ vay vốn và tiết kiệm của Minh Bê. Giá trị hỗ trợ từ Minh Bê cao hơn, trong khi thủ tục lại đơn giản hơn, nhận được tiền vay nhanh hơn, lại không yêu cầu thế chấp gì, ngoài ra còn được thêm những dịch vụ phụ trợ phi tài chính từ Minh Bê như dịch vụ khuyến nông và tư vấn thị trường, những dịch vụ mà Agribank không có.

Pác Nặm là một trong những huyện thuộc Chương trình 30A hưởng lợi từ chính sách lãi suất ưu đãi, vì vậy mà những người trồng gừng không thuộc diện hộ nghèo ở đây không được tiếp cận khoản vay của VBSP có thể vay Agribank với nhiều điều khoản ưu đãi tốt hơn. Theo thông tin từ những hộ trồng gừng có vay tiền Agribank ở Pác Nặm, một khoản vay cho trồng trọt có mức tối đa là 470 USD với thời hạn một năm và lãi suất 0,57% một tháng (một nửa tiền lãi được Nhà nước hỗ trợ). Lãi suất này tương đối thấp so với lãi suất thông thường của Agribank, nhưng hạn mức tín dụng cao so với nhu cầu tài chính của nhóm khách hàng này. Bên cạnh đó, yêu cầu thế chấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất là một yếu tố cản trở người nông

dân tiếp cận khoản vay từ Agribank – đó là lý do vì sao số người vay Agribank theo chương trình 30A ở Pác Nặm vẫn còn thấp.

Minh Bê cho biết họ dự định bổ sung thêm một số dịch vụ tài chính ở Pác Nặm như những dịch vụ họ đã cung cấp ở Bắc Kạn, nhưng khả năng của công ty vẫn còn hạn chế do việc tiếp cận các dịch vụ tài chính còn giới hạn và độ tin cậy đối với người nông dân cần được xây dựng trên cơ sở giao dịch lâu dài.

Ngoài VBSP và Agribank còn có một số ngân hàng thương mại hoạt động ở Bắc Kạn như BIDV, Ngân hàng Bưu điện Liên Việt và VietinBank. Cũng cần lưu ý rằng những ngân hàng trên cũng khuyến khích nông dân nộp hồ sơ vay vốn, mặc dù việc tiếp cận các khoản vay này gặp một vài hạn chế, chẳng hạn như sự hiện diện của các ngân hàng này ở khu vực nông thôn chưa nhiều, yêu cầu thế chấp cao, và sự cạnh tranh từ các khoản cho vay có trợ cấp của chính phủ. Có thể dự đoán rằng trong tương lai, khi những khoản cho vay có trợ cấp của chính phủ giảm dần, các ngân hàng này sẽ trở thành những đối tác quan trọng đối với nông dân nhờ vào sự quản lý năng động và sự hiện diện ngày càng phổ biến trên thị trường tài chính.

Tất cả những ngân hàng được nhắc đến ở trên đều cung cấp những gói tiết kiệm đặc biệt cho các hộ sản xuất nhỏ ở tất cả các huyện được khảo sát. Kết quả khảo sát cho thấy hầu hết các gia đình bán gừng cho Minh Bê đều tiếp cận được các gói tiết kiệm.

Theo các quy định hướng dẫn chương trình 30A, các hộ sản xuất nhỏ thuộc những huyện nghèo nhất cả nước còn được nhận các khoản hỗ trợ trực tiếp cho sản xuất nông nghiệp. Trong trường hợp huyện Pác Nặm, mỗi hecta sản xuất nông nghiệp sẽ được nhận trợ cấp vật tư đầu vào (giống và phân bón) tương đương 10 triệu đồng (470 USD). Tuy vậy, điều đáng nói là hầu hết người trồng gừng nhận trợ cấp phân bón từ chương trình 30A lựa chọn không sử dụng phân đó cho đất trồng gừng. Thay vào đó, phần lớn phân bón được dùng cho những loại cây trồng khác như lúa, bắp (ngô) và khoai mì (sắn), kể cả khi khoản hỗ trợ là dành cho việc trồng gừng. Lý do là người trồng gừng vẫn có xu hướng trồng gừng thâm canh không sử dụng phân bón.

APIF cung cấp khoản hỗ trợ tài chính lớn giúp Minh Bê nâng cấp cơ sở vật chất (xem thảo luận dưới đây). Cùng lúc đó, thông qua Minh Bê, quỹ này hỗ trợ giống và kỹ thuật cho các nhóm trồng gừng ở Pác Nặm. Năm 2012, khi gừng được trồng lần đầu tiên ở Pác Nặm như một sản phẩm thương mại, APIF hỗ trợ 129 tấn gừng giống cho 43 ha (527 hộ; 3,225 tỷ đồng, tương đương khoảng 155.000 USD). Một năm sau đó, tức năm 2013, quỹ tiếp tục cung cấp 65 tấn (50% chi phí, khoảng 1,625 tỷ đồng, tương đương khoảng 80.000 USD). Ngoài hỗ trợ đầu vào, các khóa tập huấn về trồng, chăm sóc và thu hoạch gừng cho người nông dân cũng được tiến hành. Giám đốc Minh Bê đích thân đứng lớp tập huấn cho người dân tại địa phương.

Bên cạnh quỹ APIF, dự án 3PAD cũng thành lập một quỹ, gọi là Quỹ Tiết kiệm và Tín dụng (SCF). Quỹ này được điều hành bởi Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh với hệ thống chi nhánh rộng khắp các huyện, xã và thôn. Quỹ cung cấp các gói tín dụng vi mô cho các hộ dân thông qua các nhóm tiết kiệm và tín dụng (SCG) được lập ở cấp thôn. Các thành viên nhóm được tiếp cận với các khoản vay tối đa 950 USD cho thời hạn tối đa là 5 năm. Cơ chế cho vay cũng khá linh hoạt, không yêu cầu thế chấp và lãi suất bằng với VBSP (0,65% một tháng). Người nông dân có thể sử dụng linh hoạt gói tín dụng này không chỉ cho mục đích sản xuất nông nghiệp, ví dụ như mua giống hoặc phân bón, mà còn có thể dùng cho những mục đích khác, chẳng hạn như đóng

tiền học cho con hay làm tiền mừng cưới. Quỹ đã hoạt động ở huyện Pác Nặm, với 70% số nông dân trồng gừng tham gia vào các nhóm SCG, và 30% tiếp cận được với quỹ. Quy mô quỹ còn giới hạn, vì thế mà số thành viên tiếp cận được với quỹ cũng giới hạn, với cơ hội vay được xoay vòng cho mỗi thành viên trong nhóm.

Ngoài ra, một nguồn tài chính khác mà nông dân có thể tiếp cận là Quỹ Hỗ trợ Nông dân (FSF) của Hội Nông dân, với tổng số tiền là 10,8 tỷ đồng (540.000 USD). Quỹ này được dùng cho nông dân vay để đầu tư sản xuất nông nghiệp, với lãi suất 0,7% một tháng, thời hạn vay từ 1 đến 5 năm, khoản vay tối đa 25 triệu đồng (khoảng 1.240 USD). Để được vay tiền từ quỹ này, người nông dân cần tham gia Hội Nông dân ở cấp thôn. Tất cả nông dân trên địa bàn tỉnh đều có thể tiếp cận nguồn vốn này. Do năng lực cho vay của quỹ hạn chế mà phạm vi hoạt động lại quá rộng nên rất ít nông dân trồng gừng ở Pác Nặm và Tân Sơn tiếp cận được nguồn tiền này. Trong hai nhóm nông dân được nghiên cứu, chỉ có khoảng 1 hoặc 2 người trồng gừng vay tiền từ FSF.

Ở Việt Nam, tín dụng vi mô không chính thức khá phổ biến, đặc biệt ở khu vực nông thôn (Tam, 2011). Nông dân thường lập thành từng nhóm (bạn bè, hàng xóm, họ hàng) để quản lý quỹ dựa trên sự đóng góp của các thành viên, và cùng nhau quản lý các khoản vay theo nguyên tắc xoay vòng. Cơ chế tín dụng vi mô như vậy rất hiệu quả đối với nhóm nông dân sản xuất quy mô nhỏ vì lãi suất thấp, không yêu cầu thế chấp, và thời hạn vay linh hoạt. Thông thường, hình thức tín dụng không chính thức như vậy là hình thức nông dân có thể tiếp cận dễ dàng nhất khi có nhu cầu khẩn cấp (chăm sóc, thu hoạch cây; ma chay; cưới hỏi,...). Ở Tân Sơn và Pác Nặm, nhiều nông dân trồng gừng chọn tham gia các nhóm gồm những người họ hàng với nhau. Tuy nhiên, hình thức tín dụng vi mô không chính thức như vậy hiếm khi được dùng cho sản xuất gừng, vì đã có những nguồn tài chính khác hỗ trợ hoạt động sản xuất. Ngoài ra, tín dụng vi mô không chính thức thường có quy mô nhỏ và ngắn hạn, phù hợp với những mục đích tiêu dùng như đóng học phí cho con hay làm tiền mừng cưới.

Công ty Minh Bê có khả năng khởi động mô hình chuỗi giá trị này bằng cách sử dụng tiền tiết kiệm mà họ tích lũy được. Mặc dù theo nguyên tắc, Minh Bê có thể tiếp cận nguồn vốn lưu động và các khoản vay đầu tư từ ngân hàng, nhưng công ty luôn gặp bất lợi trong việc vay vốn do mức thế chấp rất thấp so với yêu cầu của ngân hàng. Đồng thời, doanh nghiệp Minh Bê cũng không được phép tham gia chương trình tín dụng trợ cấp từ chính phủ dành cho những hộ sản xuất quy mô nhỏ.

Trong bối cảnh thiếu các dịch vụ tài chính chuyên biệt cho doanh nghiệp vừa và nhỏ ở khu vực nông thôn, chương trình hỗ trợ APIF của chính phủ đóng vai trò như một yếu tố quan trọng giúp nâng cấp mô hình chuỗi giá trị mà Minh Bê và các nhóm sản xuất đã thiết lập. Khoản tài trợ đối ứng mà công ty nhận được đã được dùng để đầu tư vào kho lạnh, phương tiện vận tải, và hỗ trợ kỹ thuật cho nhóm trồng gừng mới ở huyện Pác Nặm (200.000 USD do APIF hỗ trợ năm 2013). Khoản đầu tư này giúp doanh nghiệp tăng năng suất kinh doanh lên đến 5.000 tấn gừng mỗi năm (trừ hàng tốt hơn, vận chuyển nhanh hơn), và nhờ đó mở rộng được mạng lưới người trồng.

Những đặc điểm chính của nguồn tài chính nội bộ chuỗi giá trị trong mô hình

Việc trồng gừng mang đến nhiều lợi ích cho nông dân ở Tân Sơn suốt hai thập kỷ qua, và những cuộc phỏng vấn và thảo luận chỉ ra rằng hầu hết doanh thu tăng lên được dùng cho việc tái đầu tư trồng gừng.

Với kinh nghiệm trồng gừng lâu năm, nhóm Tân Sơn có thể giữ gừng từ vụ trước làm giống cho vụ sau. Theo cách này, người nông dân có thể tiết kiệm phần lớn chi phí đầu tư trồng gừng. Thông thường, nhóm khá giả có thể giữ lại số gừng đủ làm giống cho vụ sau, trong khi nhóm nghèo hơn thường bán phần lớn hoặc tất cả số gừng già họ có cho doanh nghiệp Minh Bê. Đến khi vào mùa vụ, những hộ nghèo sẽ phải vay tiền mặt hoặc giống từ các hộ trồng khác hay từ doanh nghiệp Minh Bê. Theo thông tin từ Minh Bê, trong số 500 hộ trồng gừng ở Tân Sơn, khoảng phân nửa số đó không cần hỗ trợ vật tư đầu vào, trong khi nửa còn lại nghèo hơn thường có nhu cầu được hỗ trợ.

Mối gắn kết xã hội giữa những người trồng gừng đã giúp họ rất nhiều trong việc trang trải về tài chính trong việc trồng gừng. Nhóm nông dân ở Pác Nặm và Tân Sơn cho biết, một số người trồng gừng thực sự cần tiền để sản xuất (ví dụ như mua phân bón hoặc thuốc diệt cỏ), có thể mượn tiền mặt từ những hộ khá giả hơn. Thông thường thì, nếu thời hạn vay ít hơn một tháng, họ có thể không cần trả lãi. Nếu thời hạn vay vượt quá một tháng, lãi suất tiêu chuẩn giữa những người trồng gừng Bắc Kạn thường rơi vào khoảng 1% một tháng. Những khoản vay như vậy thường được dùng cho những việc cấp bách, vì thế mà người vay những khoản không chính thức này thường không cần trả lãi.

Ngoài mối quan hệ làm ăn thông thường, giữa Minh Bê và những hộ trồng gừng, hai tác nhân trong chuỗi giá trị, còn có quan hệ về tài chính. Đối với những người trồng gừng được hỗ trợ tài chính, doanh nghiệp Minh Bê có thể cho vay tiền mặt, giống hay phân bón cho người nông dân vào đầu mùa vụ. Việc cho vay tiền mặt này đã thực hiện được trên 10 năm. Lãi suất là 1% một tháng, không có thời hạn cố định (thường là từ 1 đến 12 tháng), và số tiền vay thường dao động từ 500 USD đến 5.000 USD.

Những khoản vay này không giới hạn trong việc dùng cho sản xuất gừng, mà thông thường được dùng cho nhiều mục đích khác nhau, nhằm giúp những người sản xuất nhỏ lẻ quản lý dòng tiền đến từ việc trồng gừng, bên cạnh các hoạt động nông nghiệp và phi nông nghiệp khác.

Những người trồng gừng tiếp cận Minh Bê để vay tiền không cần viết bất cứ đề xuất vay tiền nào, cũng không cần chứng minh tài sản thế chấp. Doanh nghiệp cũng không soạn thảo hợp đồng hay giấy chứng nhận nợ, chỉ theo dõi khoản vay này trong một cuốn sổ ghi chép nhỏ xem như ghi nhận thỏa thuận giữa nông dân và Minh Bê. Dựa trên quan hệ làm ăn lâu dài và sự tin cậy lẫn nhau, Minh Bê đưa tiền cho đối tác kinh doanh một cách nhanh chóng. Theo doanh nghiệp này, tỷ lệ nợ xấu là 0%, cho dù cơ chế cho vay thiếu các yêu cầu đảm bảo như các tổ chức tài chính chính thức và bán chính thức. Doanh nghiệp sẽ tiếp tục cho vay dù việc này không mang lại cho họ lợi ích tài chính trực tiếp nào. Mục đích của việc cho vay là để cải thiện lòng tin, gắn kết quan hệ làm ăn giữa các tác nhân trong chuỗi. Trên thực tế, các khoản vay giống như những hợp đồng trồng trọt không chính thức, đảm bảo rằng người nông dân sẽ tiếp tục bán nông sản cho doanh nghiệp. Cuối năm 2014, tổng giá trị các khoản tiền mà Minh Bê đã cung cấp cho nông dân là khoảng 75.000 USD.

Một hình thức tín dụng khác do Minh Bê cung cấp là tạm ứng vật tư đầu vào. Cách cho vay này là cho những người trồng gừng cần vật tư trực tiếp. Doanh

ng nghiệp có thể đưa trước giống hoặc phân bón cho nông dân, với những điều kiện tiên quyết sau: (1) giá vật tư đầu vào là giá thị trường tại thời điểm mua; (2) người trồng gừng phải trả nợ cho doanh nghiệp bằng tiền mặt vào cuối vụ thu hoạch; (3) không tính lãi; (4) người trồng gừng đồng ý bán gừng cho doanh nghiệp với giá ưu đãi (khoảng 0,05 USD/kg).¹³ Khoản vay bằng hiện vật này có thể được xem như một hợp đồng đảm bảo mối quan hệ kinh doanh giữa nông dân và doanh nghiệp. Theo Minh Bê, tổng giá trị các khoản cho vay bằng hiện vật bao gồm hỗ trợ vật tư đầu vào lên đến khoảng 50.000 USD vào cuối năm 2014.

Ngoài việc cho người trồng gừng vay vốn, Minh Bê còn mượn vốn từ những hộ khá giả hơn ở Tân Sơn. Lãi suất là 1% một tháng, với số lượng giới hạn và thời hạn linh hoạt. Khi người trồng gừng cần lấy lại tiền, họ sẽ thông báo cho doanh nghiệp trước 10 ngày. Sau đó họ có thể lấy lại khoản tiền cho vay. Số tiền huy động được không chỉ dùng để vận hành kinh doanh. Hơn thế nữa, số tiền tiết kiệm huy động được cho phép doanh nghiệp giúp đỡ những nông dân nghèo hoặc có thu nhập trung bình đang cần tiền để mua vật tư đầu vào. Do đó doanh nghiệp đóng vai trò như một trung gian tài chính quy mô nhỏ, sử dụng mạng lưới của doanh nghiệp để cung cấp cả dịch vụ tiết kiệm lẫn dịch vụ tín dụng cho nông dân trồng gừng. Tất cả những giao dịch này nhằm mục đích duy trì và cải thiện quan hệ làm ăn với người trồng. Ở một mức độ nào đó, dịch vụ tiết kiệm của Minh Bê thuận tiện hơn cho người trồng gừng vì nó có mức lãi suất tốt, thủ tục gọn nhẹ, và quan trọng nhất là khiến người trồng gừng cảm thấy an tâm hơn về khoản tiết kiệm của mình. Vào cuối năm 2014, Minh Bê báo cáo tổng số tiền huy động được lên đến 50.000 USD.

Cần lưu ý rằng cả hai hệ thống tín dụng được đề cập ở trên¹⁴ được vận hành bởi Minh Bê chỉ áp dụng với nhóm nông dân ở Tân Sơn. Như đã nói, nhóm Tân Sơn không có cơ hội tiếp cận các chính sách ưu đãi tín dụng, còn việc tiếp cận các khoản vay trực tiếp vẫn bị hạn chế bởi các quy trình thủ tục phức tạp. Chính vì vậy, các dịch vụ tài chính tiện lợi mà Minh Bê cung cấp được xem như nguồn hỗ trợ chính của nhóm nông dân này. Những người nông dân mới trồng gừng ở Pác Nặm chưa tiếp cận được các khoản vay của Minh Bê, chủ yếu là do khoảng cách địa lý xa xôi và quan hệ làm ăn giữa hai bên. Một thỏa thuận thương mại mới giữa những người sản xuất và doanh nghiệp Minh Bê đã tạo tiền đề cho doanh nghiệp này cung cấp một số dịch vụ tài chính, khi mà lòng tin giữa hai bên tăng lên.

Cuối cùng, bên cạnh các thỏa thuận tài chính với người trồng gừng, Minh Bê còn cho những nhà buôn nhỏ ở Hà Nội vay tiền. Cơ chế cho vay cũng đơn giản như đối với người trồng gừng, với lãi suất tương tự là 1% một tháng. Tuy nhiên, giá trị cho vay lớn hơn rất nhiều. Vào cuối 2014, hai nhà buôn ở Hà Nội đã vay Minh Bê tổng cộng 37.000 USD. Theo doanh nghiệp này, các khoản vay này đã có thời hạn hơn 2 năm, và họ lo ngại rằng các nhà buôn này vẫn không có khả năng trả nợ cho họ. Tuy nhiên, để duy trì quan hệ làm ăn với những nhà buôn này, Minh Bê không bắt ép họ trả lại ngay số tiền vay. Thay vào đó, Minh Bê hy vọng họ sẽ sớm đủ khả năng trả lại khoản tiền này.

¹³ Mức giá ưu đãi này cho thấy một mức lãi suất ngầm hiểu xấp xỉ 1,5%/tháng.

¹⁴ Tóm tắt hệ thống tín dụng Minh Bê: (1) cho vay tiền mặt để mua vật tư đầu vào/để tiêu dùng; (2) cho vay vật tư đầu vào, với chất lượng đáng tin cậy và được vận chuyển miễn phí tới tận nhà hộ vay.

3.5 KẾT LUẬN: GỢI Ý CHÍNH SÁCH CHO VIỆC QUẢN LÝ RỦI RO CHUNG TRONG MÔ HÌNH TÀI CHÍNH THEO CHUỖI GIÁ TRỊ

Trong mô hình hiện tại, các doanh nghiệp dẫn đầu trong chuỗi giá trị gừng đã và đang gánh chịu hầu hết các rủi ro tài chính. Một phần nhỏ các rủi ro là do những hộ khá giả gánh bớt khi họ gửi các khoản tiền tiết kiệm cho doanh nghiệp, xem như một khoản cho doanh nghiệp vay.

Việc cho vay tuy không mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp nhưng lại tạo điều kiện cho các hoạt động sản xuất, nhờ đó tạo ra sự ổn định trong toàn bộ chuỗi cung ứng. Việc cho vay này cũng đã củng cố quan hệ kinh doanh giữa doanh nghiệp với nông dân. Tuy nhiên, phương án này làm tăng rủi ro hoạt động của Minh Bê. Nếu xảy ra rủi ro trong sản xuất hoặc rủi ro thị trường và nông dân không thể trả được các khoản vay của họ thì doanh nghiệp Minh Bê sẽ gặp khó khăn trong việc hoàn trả các khoản tiền tiết kiệm của những hộ khá giả. Ngay cả trong các điều kiện thông thường, nếu các hộ này yêu cầu lấy lại tiền gửi đột xuất thì cũng có thể tạo ra một số khó khăn về tính thanh khoản cho Minh Bê. Điều này rất có thể gây ra chậm trễ và làm tổn hại danh tiếng của doanh nghiệp trong vai trò người cho vay ở địa phương, dẫn đến rủi ro tiềm ẩn của hiện tượng “đột biến rút tiền gửi” trên quy mô nhỏ, khi nhiều người gửi tiền đồng loạt rút tiền do nghi ngờ về tính thanh khoản của tổ chức tài chính.

Rủi ro của các phương án cho vay càng cao hơn bởi thực tế là Minh Bê không ký hợp đồng cho vay và nhận tiền gửi, cũng không yêu cầu thế chấp tài sản đối với các khoản vay. Tất cả các bảo đảm cho vay đều dựa trên các thỏa thuận thương mại và mối quan hệ tin cậy được xây dựng lâu dài giữa nông dân trồng gừng và Minh Bê, và các giao dịch này chỉ được ghi lại đơn giản trong một cuốn sổ tay. Tất cả hoàn toàn không chính thức, và các thỏa thuận có thể bị phá vỡ mà không phải chịu trách nhiệm pháp lý gì.

Mô hình này đã hoạt động ổn định trong 20 năm qua, do đó không có tác nhân nào trong chuỗi giá trị cụ thể này nghiêm túc xem xét khả năng các rủi ro được đề cập ở trên có thể trở thành hiện thực. Sự ổn định này, và việc mở rộng ra những người trồng gừng ở huyện Pác Nặm, là kết quả của việc quản lý các khía cạnh rủi ro khác nhau một cách hợp lý. Dưới đây là bản phân tích các cách thức quản lý rủi ro đó. Một số chính sách quan trọng cũng được đúc kết để thấy rằng can thiệp của cơ quan nhà nước có thể tăng cường đáng kể chất lượng và sự đa dạng của các dịch vụ tài chính cũng như phạm vi và chiều sâu của mô hình.

Đảm bảo hiệu quả của hoạt động cho vay bằng cách cung cấp gói dịch vụ giá trị nâng cao cho những khách hàng sản xuất quy mô nhỏ

Một điểm nổi bật của mô hình cho vay theo chuỗi giá trị là gói dịch vụ tài chính và phi tài chính đa dạng mà Minh Bê có thể cung cấp cho những nông dân sản xuất quy mô nhỏ có quan hệ làm ăn với họ. Minh Bê có năng lực làm một nhà cung cấp dịch vụ vì họ có hiểu biết về nhu cầu tài chính mà các hộ sản xuất nhỏ lẻ cần để tạo điều kiện thuận lợi cho sinh kế hàng ngày của họ.

Từ góc độ của hộ sản xuất quy mô nhỏ, làm việc với Minh Bê tức là họ sẽ có thị trường ổn định cho sản phẩm gừng (một trong số các nguồn thu của hộ gia đình).

Minh Bê cũng được xem như một nguồn tư vấn kỹ thuật về sản xuất gừng – những tư vấn kỹ thuật chất lượng như thế hiện chưa có tại hệ thống khuyến nông của nhà nước. Đối với những hộ sản xuất quy mô nhỏ cần dịch vụ này, Minh Bê có thể cung cấp dịch vụ tiết kiệm có sinh lãi, rất quan trọng để quá trình tiêu dùng diễn ra trơn tru. Cuối cùng, Minh Bê cũng là một nguồn cho vay vật tư đầu vào và vốn lưu động mà không người cho vay nào khác có thể cung cấp hoặc cung cấp vượt hạn mức tín dụng đối với nhiều hộ gia đình. Ngoài ra, chi phí giao dịch thấp và quy trình giải ngân khoản vay nhanh chóng cho thấy các khoản vay do Minh Bê cung cấp có một lợi thế so sánh quan trọng giúp giảm chi phí giao dịch của khách hàng.

Gói dịch vụ này có thể được xem như là một “hệ sinh thái”, mang lại giá trị to lớn cho các gia đình sản xuất quy mô nhỏ. Việc một hộ sản xuất quy mô nhỏ có thể tiếp cận với các dịch vụ tài chính đa dạng như vậy khi tham gia vào quan hệ kinh doanh với Minh Bê khiến những hộ đó đánh giá rất cao mối quan hệ này. Do có nhiều dịch vụ để lựa chọn như vậy nên các hộ sản xuất quy mô nhỏ sẽ không dễ xảy ra rủi ro mất quyền tiếp cận các dịch vụ đó, vì thế mà họ sẵn sàng trả các khoản nợ đã vay khi tới hạn, kết quả là Minh Bê duy trì được các khoản cho vay với tỷ lệ nợ xấu rất thấp mặc dù chỉ dựa trên các thỏa thuận không chính thức.

Thật khó để các tác nhân khác có thể cạnh tranh với các dịch vụ mà Minh Bê cung cấp. Điều này là do ngay cả khi đối thủ có thể cung cấp một dịch vụ với các điều khoản và điều kiện tốt hơn (ví dụ: tín dụng với lãi suất thấp hơn hoặc thời hạn dài hơn), họ vẫn không thể cung cấp tất cả các dịch vụ bổ sung khác giống như cách Minh Bê làm. Tổng giá trị mà “hệ sinh thái” dịch vụ mang lại cho các hộ sản xuất nhỏ cao hơn giá trị mà từng dịch vụ đơn lẻ mang lại.

Tuy nhiên, cũng phải nhấn mạnh rằng các dịch vụ mà Minh Bê cung cấp không có quy mô rộng lớn. Công ty chỉ tiếp cận được 200 hộ sản xuất quy mô nhỏ ở Bắc Kạn và mặc dù Minh Bê kỳ vọng sẽ bắt đầu cung cấp dịch vụ tài chính ở huyện Pác Nặm ngoài những dịch vụ khuyến nông đã được cung cấp nhưng họ vẫn chưa thực hiện được. Các dịch vụ mà công ty cung cấp cho các hộ sản xuất quy mô nhỏ cần phải dựa vào mối quan hệ thân thiết giữa hai bên và bị hạn chế nghiêm trọng ở tính thanh khoản.

Theo kịch bản này thì có những gợi ý chính sách quan trọng sau đây. Thứ nhất là, phân khúc kinh doanh nông nghiệp vừa và nhỏ ở các nước đang phát triển có xu hướng bị hạn chế nghiêm trọng về khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính. Khu vực tài chính chính thức không thể phục vụ phân khúc khách hàng này bởi vì: thứ nhất, họ không có năng lực cũng như kinh nghiệm để đánh giá hoạt động kinh doanh nông nghiệp; thứ hai, họ phải hoạt động theo khuôn khổ pháp lý, khuôn khổ này ngăn cản họ phục vụ các khách hàng có nhu cầu vay nhiều hơn hạn mức quy định nhưng lại không có khả năng thế chấp tài sản – quy định tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với các tổ chức tài chính; và thứ ba, các dịch vụ tài chính được chính phủ trợ cấp không hỗ trợ các đối tượng này vì họ không được xem là đối tượng ưu tiên.

Quỹ Xúc tiến đầu tư nông lâm nghiệp (APIF) của chính phủ Việt Nam công nhận tầm quan trọng chiến lược của việc tạo điều kiện thuận lợi cho các công cụ tài chính và đầu tư của các doanh nghiệp nông nghiệp vừa và nhỏ vì điều này có thể giúp mở rộng việc cung cấp các dịch vụ bổ sung có giá trị cho các hộ sản xuất quy mô nhỏ. Tuy nhiên, một trong những thách thức chính là khung pháp lý nghiêm ngặt buộc

ngành tài chính phải xem tài sản thế chấp như là chỉ số rủi ro chính của dịch vụ tín dụng, khiến cho các kênh tín dụng cho phân khúc khách hàng này trở nên khó mà tự duy trì được, vì phục vụ trong khu vực nông nghiệp và nông thôn phải có tỷ lệ dự trữ bắt buộc rất lớn nên việc thiết lập và duy trì rất tốn kém. Do không thể thay đổi quy định này, có một giải pháp thay thế là dùng các khoản tài trợ đối ứng, nhưng quy mô cũng bị giới hạn vì phụ thuộc vào các khoản trợ cấp của chính phủ.

Điều này nhấn mạnh nhu cầu cấp thiết phải xem xét cách thức điều chỉnh các quy định tài chính theo hướng có xem xét bản chất của lĩnh vực kinh doanh nông nghiệp, cho phép những tổ chức tài chính có mục đích cung cấp dịch vụ cho các khách hàng nông thôn chưa tiếp cận được các dịch vụ tài chính chính thức được áp dụng các quy tắc đánh giá rủi ro và dự phòng khác, chấp nhận các hình thức tài sản thế chấp thay thế, và xem xét cho thời hạn lâu hơn trước khi kết luận khoản vay trở thành nợ xấu.

Gia tăng danh mục dịch vụ tiết kiệm và cho vay bằng cách nâng cao khả năng xác định năng lực của khách hàng

Minh Bê có thể cung cấp các dịch vụ tài chính khá chuyên biệt nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất của các hộ trồng gừng quy mô nhỏ trong khu vực lân cận. Như đã giải thích trong chương một, hiện đang thiếu các sản phẩm tài chính được thiết kế riêng cho các hoạt động nông nghiệp và kinh doanh nông nghiệp. Các tổ chức tài chính chính thức trước nay không quen làm việc với thị trường nông sản quy mô nhỏ, vì thế nên hiểu biết của họ về các tác nhân trong chuỗi giá trị và sinh kế của những người này khá hạn chế. Ngay cả khi các ngân hàng nông nghiệp tại Việt Nam đã có những nỗ lực đáng khen thì phần lớn dân số nông thôn vẫn dựa vào các nhà cung cấp dịch vụ tài chính không chính thức. Và khi tìm kiếm các dịch vụ tài chính để hỗ trợ các hoạt động nông nghiệp cụ thể thì các dịch vụ đó thường có xu hướng đến từ các tác nhân trong chuỗi giá trị, ví dụ như Minh Bê.

Minh Bê có thể cung cấp các dịch vụ này vì doanh nghiệp này có kiến thức về các khách hàng cá nhân của họ cũng như chuỗi giá trị nông nghiệp mà các khách hàng này tham gia. Doanh nghiệp đủ thân thiết với các hộ sản xuất quy mô nhỏ để nắm được hiệu suất canh tác của họ trong mỗi mùa, có sự hiểu biết chung về tính cách của họ và các nguồn thu nhập mà họ có. Tất cả những điều trên giúp công ty xác định được nhu cầu tài chính của khách hàng, công ty có thể đáp ứng được nhu cầu nào trong số đó, và mức độ sẵn sàng tham gia của khách hàng cùng với khả năng chi trả của họ.

Ngoài các khách hàng cá nhân, Minh Bê cũng có hiểu biết sâu rộng về sản xuất gừng, tiếp thị sản phẩm, và nắm rõ các nguy cơ mà người trồng gừng phải đối mặt. Doanh nghiệp này trở thành người quảng bá cho cây gừng Bắc Kạn, đó là lý do tại sao họ tham gia vào việc trực tiếp sản xuất gừng trong nhiều năm, hiểu về khí hậu, tham gia vào quá trình nghiên cứu với các thương nhân ở Hà Nội phục vụ cho thị trường quốc tế và địa phương để xác định giống cây trồng và chất lượng theo yêu cầu của người tiêu dùng. Kinh nghiệm làm việc với các thương nhân giúp doanh nghiệp này đánh giá rủi ro của các hợp đồng và giám sát các biến động của nhu cầu tốt hơn. Trên thực tế, công ty cũng đã cung cấp các khoản vay cho các nhà bán lẻ

ở Hà Nội cũng như những người không thể tìm được sản phẩm tín dụng tốt hơn từ những người cho vay khác.

Sự hiểu biết toàn diện về khách hàng và thị trường nông sản mà khách hàng tham gia cho phép công ty xác định tính khả thi của dịch vụ cho vay nông nghiệp và dịch vụ tiết kiệm cho các hộ sản xuất quy mô nhỏ. Sẽ rất khó khăn và tốn kém nếu các tổ chức tài chính chính thức muốn có được thông tin này để đánh giá tính khả thi của các dịch vụ tài chính nông nghiệp.

Từ góc độ chính sách, phân tích này cho thấy rằng nhóm doanh nghiệp nông nghiệp vừa và nhỏ này là một đối tác đáng giá đối với các tổ chức tài chính để mở rộng dịch vụ tài chính nông nghiệp đến các hộ sản xuất quy mô nhỏ hiện chưa tiếp cận được thị trường tài chính chính thức. Mặc dù nhiều ngân hàng nông nghiệp ở Việt Nam có hợp tác với các tác nhân trong chuỗi giá trị nhưng những tác nhân này thường là những đối tác lớn trong những chuỗi giá trị nông nghiệp lớn, trong đó ít có sự tham gia của các hộ gia đình nghèo ở nông thôn. Điều này là do các tác nhân có quy mô lớn hơn không những dễ được nhận ra hơn, do đó dễ tham gia, mà còn dễ dàng đáp ứng được các yêu cầu pháp lý và thủ tục hành chính hơn để tham gia các thỏa thuận hợp tác chính thức.

Các doanh nghiệp nông nghiệp quy mô nhỏ hơn lại có xu hướng tham gia cùng với các hộ gia đình nghèo ở nông thôn do phân khúc thị trường mà họ hoạt động, và vì thế mà họ trở thành các đối tác đáng giá đối với các tổ chức tài chính vì họ có thể giúp bổ sung các lỗ hổng thông tin quan trọng về khách hàng và thị trường nông sản. Tuy nhiên, các tác nhân này có xu hướng nằm ngoài mạng lưới của các tổ chức tài chính. Những lợi ích tiềm năng của các mối quan hệ đối tác như vậy có xu hướng tăng lên, như có thể thấy qua kinh nghiệm của Minh Bê.

Tổ chức tài chính không chỉ có thể tìm hiểu về khách hàng sản xuất quy mô nhỏ để cung cấp các dịch vụ tài chính nông nghiệp với phạm vi rộng hơn, điều khoản và điều kiện tốt hơn bằng cách sử dụng thông tin do doanh nghiệp nông nghiệp cung cấp; mà nó còn có thể cung cấp thêm các dịch vụ tài chính mà doanh nghiệp nông nghiệp không thể cung cấp, chẳng hạn như bảo hiểm nhân thọ, tài khoản tiết kiệm, dịch vụ chuyển tiền, dịch vụ thanh toán và một số dịch vụ khác. Ngoài ra, doanh nghiệp nông nghiệp và các nhà bán lẻ cũng có thể trở thành khách hàng của các tổ chức tài chính khi mối quan hệ giữa hai bên phát triển tốt hơn, với các dịch vụ tiềm năng như cho vay, cho thuê, dịch vụ thanh toán và bao thanh toán. Từ góc độ của tổ chức tài chính, sự đa dạng hóa nhóm khách hàng và các dịch vụ tài chính tạo điều kiện thuận lợi cho việc giảm chi phí vận hành trên từng dịch vụ và tăng tính bền vững của danh mục đầu tư ở nông thôn.

Quỹ APIF đã tạo điều kiện thuận lợi cho sự tương tác giữa Minh Bê, số lượng ngày càng nhiều các hộ sản xuất quy mô nhỏ và các ngân hàng phát triển của nhà nước như Agribank và VBSP. Việc tương tác này khuyến khích sự hợp tác giữa các tác nhân có năng lực và kiến thức bổ sung quan trọng, giúp thị trường tài chính nông thôn phát triển sâu rộng hơn. Các ngân hàng này được kỳ vọng là sẽ hợp tác với Minh Bê và các doanh nghiệp nông nghiệp tương tự trong tương lai. Trong khi đó, Quỹ APIF đã và đang là một công cụ giúp mở rộng mô hình chuỗi giá trị gừng bằng cách tiếp cận nhiều nông dân sản xuất quy mô nhỏ hơn.

Chương 4

Ứng dụng Công nghệ Thông tin và Truyền thông (CNTT & TT) vào quản lý rủi ro tại thị trường tài chính nông nghiệp Ấn Độ: trường hợp của các nền tảng thương mại điện tử và thanh toán điện tử

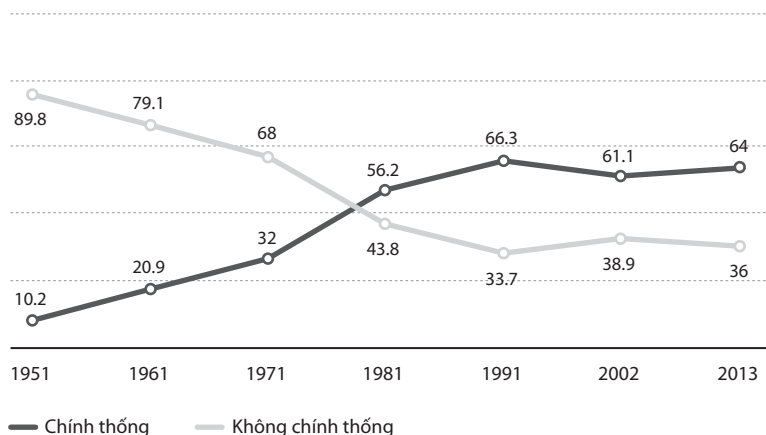
Nitin Puri và Pradeep Shrivastava

4.1 GIỚI THIỆU KHUNG CHÍNH SÁCH TÀI CHÍNH NÔNG NGHIỆP Ở ẤN ĐỘ

Nông nghiệp là xương sống của nền kinh tế Ấn Độ. Tuy lĩnh vực này chỉ chiếm 15% GDP và khoảng 11% kim ngạch xuất khẩu của Ấn Độ, nhưng một nửa dân số vẫn dựa vào nông nghiệp như là nguồn thu nhập quan trọng nhất, và nông nghiệp là nguồn nguyên liệu thô cho một số lượng lớn ngành công nghiệp nội địa. Ấn Độ đứng thứ hai thế giới về tổng sản lượng nông sản. Trong giai đoạn 2013–2014, tổng sản lượng ngũ cốc lên tới 245,6 triệu tấn. Sản lượng trồng trọt đạt 277,4 triệu tấn trong

BIỂU ĐỒ 17

Tỷ lệ phần trăm của tín dụng nông nghiệp chính thống và không chính thống trên tổng số ước tính của toàn quốc



năm 2013–2014, tăng 66,2% trong 2004–2005. Ngành sữa là một trong những hoạt động sinh kế chính ở vùng nông thôn Ấn Độ, và là thành phần đóng góp đáng kể cho nền kinh tế nông nghiệp của đất nước. Với sản lượng ước tính 139,7 triệu tấn, Ấn Độ sản xuất khoảng 17% sản lượng sữa toàn cầu, phần lớn được tiêu thụ trong nước. Sản xuất sữa đã tăng khoảng 51% trong 10 năm qua. Bằng cách giữ tốc độ tăng trưởng bền vững, sản lượng dự kiến sẽ đạt 180 triệu tấn vào năm 2020–2021.

Để tạo điều kiện quản lý và đầu tư hiệu quả vào các hệ thống nông nghiệp và kinh doanh nông nghiệp, Chính phủ Ấn Độ đã rất chủ động trong việc xác định các biện pháp hỗ trợ chính sách. Mục tiêu chính của khung chính sách là đảm bảo tài chính toàn diện, tập trung mạnh mẽ vào việc đảm bảo mở rộng tín dụng nông nghiệp của các tổ chức tài chính chính thức. Bên cạnh đó, các dịch vụ bảo hiểm và thanh toán cũng đã được thúc đẩy trong những năm gần đây.

Kết quả chung của nhiều chính sách khác nhau là sự gia tăng quan trọng trong thị phần của các nhà cung cấp tín dụng chính thức cho nông nghiệp kể từ năm 1951, như trong Biểu đồ 17. Điều này thể hiện sự giảm thị phần của các nhà cung cấp dịch vụ không chính thức cho nông nghiệp. Trong những năm gần đây, các chính sách hiện có dường như đã đạt đến một giới hạn trong việc thúc đẩy hơn nữa quá trình chính thức hóa thị trường tín dụng nông nghiệp. Các nhà cung cấp tín dụng chính thức chủ yếu là các ngân hàng thương mại và ngân hàng hợp tác xã với mức thị phần rất giống nhau (Hooda & Tarwey, 2015).

4.2 MỘT SỐ CHÍNH SÁCH TÀI CHÍNH NÔNG NGHIỆP QUAN TRỌNG NHẤT ĐƯỢC CHÍNH PHỦ TRIỂN KHAI

Cho vay lĩnh vực ưu tiên (PSL)

Cho vay lĩnh vực ưu tiên vẫn là một thành tố quan trọng trong chính sách ngân hàng. Nông nghiệp và công nghiệp quy mô nhỏ là đối tượng hưởng lợi ban đầu của cho vay lĩnh vực ưu tiên, nhưng hiện nay một số đối tượng khác đã được thêm vào, bao gồm các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ, giáo dục, nhà ở, tín dụng xuất khẩu, và những khoản vay cùng người vay thuộc các thành phần kinh tế yếu thế hơn. Các chỉ tiêu tín dụng ngân hàng ban đầu vẫn đang được áp dụng, bao gồm chỉ tiêu cho vay toàn ngành ưu tiên là 40%, và chỉ tiêu cho vay nông nghiệp là 18%. Tuy nhiên, chỉ tiêu tín dụng cho nông nghiệp hiện nay không chỉ gồm các khoản cho vay trực tiếp đến nông dân, mà còn cả tài chính gián tiếp với chỉ tiêu phụ là 4,5%. Các khoản vay nông nghiệp gián tiếp bao gồm: các khoản vay lên đến 50 triệu rupee cho các nhà cung cấp đầu vào nông nghiệp, các khoản vay cho việc thành lập các trung tâm tư vấn và trung tâm kinh doanh nông nghiệp, các khoản vay cho các doanh nghiệp dịch vụ logistics đang cho nông dân thuê máy kéo, máy ủi, thiết bị khoan, máy đập lúa, máy gặt đập liên hợp, các khoản vay lên đến 50 triệu rupee cho các hợp tác xã của nông dân để xử lý nông sản của các thành viên, các khoản vay cho xây dựng và vận hành các cơ sở lưu trữ trong đó có kho lạnh, và các khoản vay cho các tổ chức tín dụng vi mô (MFI), các tổ chức phi chính phủ (NGO) và các ngân hàng nông thôn khu vực (RRB) để cho nông dân vay lại.

Ngay cả các khoản tiền mà các ngân hàng thương mại ký gửi vào các quỹ được quản lý bởi các ngân hàng phát triển của chính phủ như NABARD cũng tính là các khoản vay nông nghiệp gián tiếp. Ví dụ về các quỹ này bao gồm Quỹ phát triển Cơ sở hạ tầng Nông thôn, Quỹ Cơ sở hạ tầng Kho và Quỹ Tái cấp vốn Tín dụng Nông thôn Hợp tác Ngắn hạn. Mặc dù các hoạt động nằm trong phạm vi cho vay nông nghiệp

BẢNG 2

Kết quả của các mục tiêu cho vay lĩnh vực ưu tiên của những ngân hàng công, tư nhân và nước ngoài
(tính bằng ngàn rupee)

Dư nợ tính đến ngày 31/3	Ngân hàng khu vực công	Ngân hàng khu vực tư nhân	Ngân hàng nước ngoài
2014	16 190 (39,4)	4 645 (43,9)	907 (35,8)
2015*	17 512 (37,3)	5 303 (42,8)	970 (35,9)

Lưu ý: các số liệu trong ngoặc đơn là tỉ lệ phần trăm trên tổng danh mục tín dụng; hạn mức mà Ngân hàng Trung ương Ấn Độ (RBI) đặt ra là 40%; * số liệu cho năm 2015 là ước tính.

Nguồn: Báo cáo thường niên của RBI, 2015.

gián tiếp có tiềm năng hỗ trợ canh tác nhưng việc đặt hạn mức cho tài chính gián tiếp đã làm trì trệ lượng cho vay trực tiếp từ các ngân hàng thương mại tới nông dân.

Các ngân hàng không đạt hạn mức phụ trong nông nghiệp, được chỉ định các hạn mức đóng góp vào Quỹ Phát triển Cơ sở hạ tầng Nông thôn, tổ chức được thành lập bởi Ngân hàng Trung ương Ấn Độ (RBI) và NABARD, ngân hàng phát triển nông nghiệp chính ở nước này. Các khoản mục này, cũng như lãi suất mà Quỹ trả cho ngân hàng, được xác định trên mức thiếu hụt so với chỉ tiêu tín dụng. Mức thiếu hụt càng cao thì hình thức phạt này càng tăng.

Chính phủ Ấn Độ và RBI đã theo dõi dòng tài chính nông nghiệp rất chặt chẽ. Theo chứng minh từ các số liệu dưới đây, kết quả luôn vượt qua hạn mức đặt ra cho dòng tín dụng nông nghiệp. Các tổ chức tài chính mỗi năm đều đạt được hạn mức cho dòng tín dụng nông nghiệp, như trong biểu đồ dưới đây. (Trong 2014–2015, số liệu chỉ có cho đến ngày 14 tháng 12, dẫn đến tổng số thấp hơn cho giai đoạn này).

Trọng tâm của lĩnh vực cho vay ưu tiên nông nghiệp là cho vay gián tiếp, phân khúc thị trường khả thi hơn. Trong bối cảnh rất đặc biệt ở Ấn Độ, quy định cho vay lĩnh vực ưu tiên đã là một yếu tố quan trọng góp phần mở rộng tín dụng nông nghiệp ở nước này. Tại Ấn Độ, các ngân hàng khu vực công chiếm ưu thế, chiếm khoảng 84% chi nhánh ngân hàng, 63% máy ATM và gần 76% nhân viên ngân hàng trong nước. Tuy nhiên, sự đóng góp của các ngân hàng khu vực công trong việc phục vụ đại đa số dân chúng không làm lu mờ đóng góp của các ngân hàng tư nhân và nước ngoài vào việc tăng tính cạnh tranh, tính chuyên nghiệp, và hiệu suất hoạt động.

Các ngân hàng khu vực tư nhân đã hoạt động ở Ấn Độ kể từ khi ngành ngân hàng ở nước này ra đời. Mang tính chất nội địa, các ngân hàng khu vực tư nhân đóng góp nhiều hơn các ngân hàng nước ngoài trong việc tăng hiệu quả ngành bằng cách tạo ra sự cạnh tranh lành mạnh cho các ngân hàng khu vực công. Trên thực tế, một số cải tiến công nghệ do các ngân hàng khu vực tư nhân ở Ấn Độ giới thiệu đã được các ngân hàng khu vực công áp dụng, giúp mở rộng dịch vụ ngân hàng đến các vùng hẻo lánh như ngân hàng trực tuyến, thanh toán hóa đơn trực tuyến và ngân hàng trên điện thoại di động ở Ấn Độ. Các nền tảng này – hiện được cung cấp bởi hầu hết các ngân hàng – đã giúp ngành ngân hàng hướng đến khách hàng hơn.

Hỗ trợ vốn đa kênh

Ấn Độ có một mạng lưới rộng khắp các ngân hàng thương mại công cộng và tư nhân, hợp tác xã, ngân hàng nông thôn và các tổ chức tài chính phi ngân hàng. Điều này

cũng có nghĩa là mỗi loại tổ chức trên nhắm tới các phân khúc cụ thể trong nông nghiệp, giúp cả khách hàng nhỏ và lớn có nhiều lựa chọn tài chính. Lượng tín dụng nông nghiệp trực tiếp được các tổ chức tín dụng chính thức cung cấp đã tăng gấp nhiều lần trong bốn thập kỷ qua. Tín dụng gián tiếp còn tăng ấn tượng hơn, chủ yếu là do ngày càng có nhiều loại hình được đưa vào trong phạm vi của tín dụng nông nghiệp. Một khung pháp lý dành riêng cho ngân hàng đại lý cá nhân và ngân hàng trên điện thoại di động đã trở thành một yếu tố quan trọng trong sự phát triển của các tổ chức tài chính chính thức đa dạng phục vụ ngành nông nghiệp.

Quản lý rủi ro - ví dụ về bảo hiểm mùa màng ở Ấn Độ

Bảo hiểm mùa màng như một cách quản lý rủi ro trong nông nghiệp đã xuất hiện ở Ấn Độ từ đầu thế kỷ XX. Vào tháng 10 năm 1965, chính phủ Ấn Độ đã quyết định ban hành Dự luật Bảo hiểm Mùa màng và một Đề án mẫu về Bảo hiểm Mùa màng để cho phép các bang triển khai dịch vụ tài chính này. Năm 1970, bản thảo Dự luật và Đề án mẫu được đệ trình lên một Ủy ban Chuyên gia. Một vài chương trình có liên quan nhiều nhất đến việc hỗ trợ bảo hiểm nông nghiệp được đề cập ngắn gọn dưới đây.

Chương trình Bảo hiểm Mùa màng dựa trên thời tiết (WBCIS): Chính phủ đã giới thiệu WBCIS như một chương trình thí điểm vào năm 2007. Hiện tại, nó là một phần chính thức của Chương trình Bảo hiểm Mùa màng Quốc gia, NCIP, với nhiệm vụ phát triển và phân phối các sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp khác nhau thông qua các công ty bảo hiểm. WBCIS là một sản phẩm bảo hiểm theo tham số, bảo hiểm cho các sự kiện thời tiết bất lợi trong thời kỳ canh tác được xem là ảnh hưởng xấu đến năng suất thu hoạch. Ở mỗi Khu vực Đơn vị Tham chiếu, các chỉ số khác nhau như mưa và năng suất trung bình sẽ được đo đạc và liên kết với Trạm Thời tiết Tham chiếu. Nếu các chỉ số nằm ngoài ngưỡng được chỉ định trong chính sách bảo hiểm thì nhà sản xuất sẽ được nhận khoản bồi thường. WBCIS cung cấp các chính sách bảo hiểm cho 35 loại cây trồng khác nhau (bao gồm cả cây trồng lâu năm) và được phân phối thông qua một số công ty bảo hiểm tư nhân.

Varsha Bima/ Bảo hiểm Lượng mưa: Varsha Bima được giới thiệu vào năm 2004 bởi Công ty Bảo hiểm Nông nghiệp, một công ty bảo hiểm tư nhân. Đây là một sản phẩm bảo hiểm thời tiết bồi thường cho các thiệt hại mùa màng do lượng mưa không đủ. Chương trình này tập trung chủ yếu vào cây trồng. Varsha Bima dựa trên lượng mưa thực tế và hoàn toàn không được trợ cấp bởi chính phủ. Những nông dân không vay được tự nguyện mua chính sách bảo hiểm này ở mức phí trung bình là 2,8% thiệt hại được bảo hiểm trong năm đầu tiên và 5,5% trong những năm tiếp theo. Vào năm 2004 chương trình được thí điểm tại khoảng 20 khu vực ở Andhra Pradesh, Karnataka, Rajasthan và Uttar Pradesh, bảo hiểm cho gạo, lúa miến (bo bo), ngô và kê ngọc (kê cao lương). Chỉ riêng trong năm 2004, 1.050 đơn bảo hiểm đã được bán (hơn 0,5% dân số cộng đồng nông nghiệp ở bốn vùng trên) và 2.200 ha được bảo hiểm (ít hơn 0,5% tổng diện tích trồng trọt ở bốn vùng trên). Năm 2005, Varsha Bima được mở rộng đến hơn 125 địa điểm trên khắp 10 tiểu bang. Chương trình nhanh chóng mở rộng phạm vi bảo hiểm tới 125.000 nông dân, bảo hiểm 98.000 ha với thu nhập từ phí bảo hiểm là 31,7 triệu rupee, so với tổng giá trị được bảo hiểm là 558,6 triệu rupee. Tuy nhiên, kể từ mùa vụ năm 2006–2007, lượng gia tăng đơn bảo hiểm đã bị chững lại.

Chương trình thẻ tín dụng Kisan

Chương trình thẻ tín dụng Kisan, được giới thiệu vào tháng 8 năm 1998, là một cơ chế cung cấp tín dụng độc đáo đáp ứng nhu cầu vốn lưu động của nông dân, chủ yếu là vốn để mua đầu vào. Nông dân có thể sử dụng thẻ tín dụng để mua đầu vào từ bất kỳ doanh nghiệp nông nghiệp nào đã đăng ký. Số nhà cung cấp đầu vào đăng ký tham gia đã tăng lên và hiện bao phủ cả nước.

Theo Ngân hàng Trung ương Ấn Độ (RBI), 128,5 triệu thẻ tín dụng Kisan (KCC) đã được phát hành tính đến cuối tháng 3 năm 2013. Tính trên tổng số thẻ phát hành từ khi bắt đầu chương trình (1998), số thẻ KCC được các ngân hàng thương mại phát hành chiếm tỷ lệ lớn nhất (48,99%), theo sau là ngân hàng hợp tác xã (35,82%) và ngân hàng nông thôn khu vực (14,96%).

Thẻ tín dụng Kisan tăng trưởng nhảy vọt. Các ngân hàng nông thôn khu vực (RRB) dẫn đầu tốc độ tăng trưởng (26,37%), theo sau là ngân hàng thương mại (14,27%) và ngân hàng hợp tác xã (1,57%). Tốc độ tăng trưởng lũy tiến của tín dụng Kisan trong 15 năm này (tức là từ 1998–1999 đến 2012–2013) trung bình là 9,39%. Xét về lượng thẻ KCC được cấp phép sử dụng đến cuối tháng 3/2013 kể từ khi bắt đầu chương trình, các ngân hàng thương mại chiếm tỷ lệ lớn nhất (63,05%), tiếp theo là ngân hàng hợp tác xã (24,14%) và ngân hàng nông thôn khu vực (12,52%).

Số hóa hồ sơ đất đai

Chương trình Số hóa Hồ sơ Đất đai bắt đầu từ năm 1988–1989, do chính phủ tài trợ 100% cho dự án thí điểm ở tám quận. Để giúp các nhà hoạch định chính sách, các viên chức quản lý hành chính, cũng như mọi người có thể tiếp cận dữ liệu và lên kế hoạch tốt hơn, chính phủ đã nỗ lực rất nhiều để số hóa dữ liệu cốt lõi trong hồ sơ đất đai. Nhiều tiểu bang đã số hóa hồ sơ đất đai và ở một vài tiểu bang, chủ sở hữu đất có thể lập hồ sơ chứng nhận quyền sở hữu thông qua các trung tâm hỗ trợ. Điều này đã hỗ trợ việc thế chấp các khoản vay, cho thuê và bán đất.

Ngân hàng Trung ương Ấn Độ – Cây gậy và củ cà rốt

Ngân hàng Trung ương Ấn Độ (RBI) có nhiệm vụ quản lý ngân hàng, giám sát quá trình mở chi nhánh mới. Nhờ đó, RBI có thể dùng hình thức “cây gậy và củ cà rốt” để khuyến khích các ngân hàng mở chi nhánh ở những khu vực còn thiếu dịch vụ, ví dụ như khu vực nông thôn và ven đô thị. Hướng dẫn của RBI về việc cấp phép mở chi nhánh đảm bảo rằng các ngân hàng trước tiên phải mở chi nhánh ở khu vực nông thôn hay hẻo lánh trước khi khai thác tiềm năng ở khu vực thành thị. Tuy nhiên, một báo cáo có tên “100 bước nhỏ” của một ủy ban chuyên gia độc lập về cải cách lĩnh vực tài chính cho thấy việc mở thêm chi nhánh để tăng phạm vi tiếp cận có vẻ đã chạm ngưỡng lợi suất giảm dần. Người nghèo ở nông thôn tiếp cận được các văn phòng chi nhánh cũng khó như là tiếp cận văn phòng ở trung tâm thành thị. Điều này chỉ ra rằng cần những biện pháp khác để tăng phạm vi tiếp cận.

Luật (Phát triển và Quy định) Kho bãi, 2007

Luật Kho bãi, năm 2007, có hiệu lực kể từ ngày 29 tháng 10 năm 2010. Luật này công nhận giấy chứng nhận lưu kho là công cụ chuyển nhượng và hàng tồn kho là tài sản bảo đảm nhằm hỗ trợ cho vay đối với các nhà sản xuất và thương nhân quy mô nhỏ

hơn. Nhờ đó, chất lượng danh mục cho vay của các ngân hàng được cải thiện. Luật này đã cho phép dùng nông sản làm tài sản bảo đảm để vay vốn, giúp giảm chi phí tài chính, rút ngắn chuỗi giá trị và cho phép quản lý tốt hơn rủi ro về giá ở cấp độ nông dân. Trong năm 2011–2012, chính phủ đã đưa ra một chương trình cho vay sau thu hoạch ưu đãi đối với các nông dân nhỏ và cận biên có thể tín dụng Kisan với tài sản đảm bảo là giấy chứng nhận lưu kho có thể chuyển nhượng được trong thời gian lên tới sáu tháng với lãi suất 7% một năm. Trong năm 2013–2014, NABARD đã tái cấp vốn 9,6 triệu rupee cho mục đích này. Trong cùng năm đó, 19.597 giấy chứng nhận lưu kho đã được phát hành, với tổng giá trị hàng hóa là 3.570 triệu rupee.

Luật tiếp thị nông sản

Ở Ấn Độ, tiếp thị nông sản là vấn đề của mỗi bang và hầu hết các bang đều có Luật Tiếp thị Nông sản (APMC) để quy định về vấn đề tiếp thị nông sản. Luật được ban hành năm 2003 với mục đích tránh trường hợp nông dân phải mang nông sản ra chợ và bán cho người thương lái ở một mức giá không xứng đáng với công sức đã bỏ ra. Điều này được thực hiện thông qua việc thành lập các khu vực mua hàng tư nhân, trung tâm mua hàng trực tiếp, chợ giữa người tiêu dùng và nông dân. Đó là tất cả các trung tâm trao đổi mua bán chính thức được quản lý theo hình thức hợp tác công tư, nơi thông tin giá cả được ghi nhận và phổ biến cho tất cả các bên liên quan. Ngoài ra, các trung tâm này cũng là nơi để xác lập hợp đồng canh tác.

Luật Hợp đồng Kỳ hạn, năm 1952

Ủy ban Thị trường Kỳ hạn là một cơ quan quản lý được thành lập theo Luật Hợp đồng Kỳ hạn năm 1952, nhằm quản lý các sàn giao dịch hàng hóa khác nhau trong nước, thúc đẩy các công cụ tài chính như hợp đồng kỳ hạn và hợp đồng tương lai trong thị trường hàng hóa, nhằm cải thiện việc xác định đúng giá và quản lý rủi ro giá trong tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế, trong đó có nông dân và người tiêu dùng. Giao dịch trên thị trường tương lai cung cấp một phương tiện cho việc đánh giá tình hình cung và cầu ở hiện tại, tương lai gần và xa hơn, thông qua các mức giá cả ở hiện tại và tương lai được ước tính bởi tất cả các tác nhân trong ngành nông nghiệp. Tổng khối lượng giao dịch trên tất cả các sàn giao dịch hàng hóa mà Ủy ban Thị trường Kỳ hạn ghi nhận trong năm 2011–2012 là 14 triệu tấn, với giá trị là 181 tỷ rupee.

Luật Hàng hóa Thiết yếu

Luật Hàng hóa Thiết yếu (ECA) trao cho chính phủ trung ương quyền quy định hoặc cấm cung cấp và phân phối bất kỳ hàng hóa nào được coi là thiết yếu, nhằm đảm bảo nguồn cung và giá cả phù hợp cho những mặt hàng này. Phân bón, ngũ cốc làm thực phẩm, đường và dầu ăn phải chịu sự kiểm soát của ECA. Tùy thời điểm, với quan điểm bảo vệ người tiêu dùng, chính phủ đưa ra các quy định về lượng hàng dự trữ và hoạt động phân phối các mặt hàng trên. Tuy nhiên, phần lớn các can thiệp này đã được chứng minh là gây ra nhiều biến động giá cả hơn, và làm cản trở việc đầu tư vào khâu sản xuất và thương mại hóa các mặt hàng này. Vì vậy, số hàng hóa thiết yếu đã được giảm từ 70 trong năm 1989 xuống còn 7 như hiện nay qua những đợt điều chỉnh định kỳ.

Các yếu tố hỗ trợ quan trọng khác

Bộ Nông nghiệp và Hợp tác đang hỗ trợ thành lập Kisan Mandis, tức là các trung tâm đấu giá nông sản, để cho phép nông dân và Tổ chức Nông dân Sản xuất (FPO) bán trực tiếp sản phẩm của họ cho các nhà bán buôn, bán lẻ và người tiêu dùng. Một Kisan Mandi như vậy đang được Hiệp hội Doanh nghiệp Nông nghiệp Nhỏ (SFAC) thành lập trên cơ sở thí điểm ở Delhi. Chính phủ trung ương đã khuyến khích cả các bang và vùng lãnh thổ thành lập Kisan Mandis, và SFAC đã cung cấp dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật để nhân rộng mô hình.

Chính phủ cũng đã khởi động những thay đổi trong hệ thống ngân hàng bằng cách thông báo về việc sắp phê duyệt 10 “ngân hàng tài chính nhỏ” và 11 “ngân hàng thanh toán”, dự kiến sẽ làm tăng cạnh tranh trong hệ thống ngân hàng công và tư hiện nay, vốn được xem là đang độc quyền. Lấy công nghệ di động làm động lực, các ngân hàng thanh toán gia tăng huy động vốn bằng cách làm cho dịch vụ ngân hàng tiếp cận được với nhiều người hơn. Trong khi đó, các ngân hàng tài chính nhỏ sẽ tập trung hơn vào việc cho các doanh nghiệp nhỏ và cá nhân vay, từ đó làm tăng tổng tài sản của hệ thống ngân hàng. Nói cách khác, khi mở rộng thị trường, các ngân hàng thanh toán sẽ cạnh tranh ở mảng tiền gửi ngân hàng, trong khi các ngân hàng nhỏ thì nhắm đến những người đi vay với lãi suất cao nhất.

4.3 CÁC CƠ QUAN QUẢN LÝ TÀI CHÍNH NÔNG NGHIỆP Ở ẤN ĐỘ

Khung thể chế đối với tài chính nông nghiệp bao gồm nhiều bộ, cơ quan chính phủ, ngân hàng, tổ chức tài chính và các tổ chức như Ngân hàng Trung ương Ấn Độ (RBI) và Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (NABARD). Khung này bao gồm một mạng lưới rộng lớn gồm các tổ chức tài chính trên cả nước.

Ngân hàng Trung ương Ấn Độ (RBI): Về tài chính cho nông nghiệp, vai trò của RBI chủ yếu là quản lý hệ thống ngân hàng. RBI nỗ lực tăng cường dòng tín dụng cho nông nghiệp bằng cách loại bỏ các nút thắt trong cung cấp tín dụng, và thúc đẩy khả năng tiếp cận toàn diện đối với một loạt các dịch vụ tài chính trên khắp cả nước. Ngân hàng Trung ương Ấn Độ, với tư cách là ngân hàng trung ương của quốc gia, không trực tiếp cung cấp tài chính cho nông dân, mặc dù họ cung cấp các khoản tín dụng cho các ngân hàng hợp tác xã nhà nước và nhiều loại hình tổ chức tài chính khác.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Quốc gia (NABARD): NABARD là một ngân hàng phát triển với nhiệm vụ tạo điều kiện tiếp cận các dịch vụ tài chính nhằm phát triển nông thôn và nông nghiệp, bao gồm hỗ trợ tất cả các hoạt động kinh tế ở nông thôn. Là một tổ chức tài chính phát triển hàng đầu, NABARD xử lý các vấn đề liên quan đến chính sách, lập kế hoạch và hoạt động trong các lĩnh vực tín dụng cho nông nghiệp, cũng như cho các hoạt động kinh tế và phát triển khác ở khu vực nông thôn. Là tổ chức tái cấp vốn cho các ngân hàng và các tổ chức tài chính khác, NABARD cung cấp tín dụng sản xuất và tín dụng đầu tư để thúc đẩy nông nghiệp và các hoạt động phát triển ở khu vực nông thôn.

Một số vấn đề và cơ hội chính mà các cơ quan quản lý trên nhắm đến được tóm tắt trong bảng sau:

Những vấn đề chính	
Giảm đầu tư	Trong thập kỷ qua, đã có sự giảm nhẹ vốn thuận trong nông nghiệp (giảm 0,22%), đi kèm với việc giảm đầu tư công trong lĩnh vực này. Điều này đáng quan ngại vì đầu tư tư nhân có thể không phù hợp để đáp ứng các yêu cầu về vốn nông nghiệp, đặc biệt là cho cơ sở hạ tầng nông thôn. Thiếu vốn đầu tư có thể hạn chế tăng trưởng nông nghiệp. Gần 80% chi tiêu công dành cho nông nghiệp là dưới dạng trợ cấp đầu vào (phân bón, điện và thủy lợi) và chỉ 20% là đầu tư vào nông nghiệp. Các khoản trợ cấp trong nông nghiệp, tập trung vào trợ cấp đầu vào, dường như đã đẩy đầu tư tư nhân ra khỏi cuộc chơi. Gần đây chính phủ đã nỗ lực để chuyển chi tiêu công từ trợ cấp đầu vào sang các dạng đầu tư xúc tác.
Các vấn đề đối với kênh cung cấp tín dụng chính thức	Các hợp tác xã (PACS) ở cấp cơ sở/ làng xã phải đối mặt với các vấn đề nghiêm trọng về quản trị, khả năng thanh toán và hiệu quả hoạt động do cấu trúc đa tầng, thiếu hụt vốn, thừa nhân lực và kỹ năng kém, và trong một số trường hợp nhất định, lượng tài sản không mang lại lợi nhuận và nợ xấu ngày càng tăng, trong khi tiền gửi công ngày càng giảm. PACS đang phải đối mặt với các vấn đề như tiềm lực thấp, phụ thuộc quá nhiều vào các nguồn tài trợ bên ngoài, bị chính phủ kiểm soát quá mức, lỗ lũy kế lớn, mức độ đa dạng hóa kinh doanh thấp, tỷ lệ trả nợ thấp, và những vấn đề khác. Khoảng một nửa số PACS đang thua lỗ vì thế cần hỗ trợ nhiều hơn để đảm bảo sự phát triển của các tổ chức này.
Các luật cản trở sự tham gia của khối tư nhân	Luật Hàng hóa Thiết yếu được coi là trở ngại lớn đối với khối tư nhân trong ngành nông nghiệp. Việc kiểm soát khâu thương mại hóa và cấp phép cho các đại lý đã làm hạn chế lượng hàng lưu trữ cũng như hạn chế đầu tư vào các ngành công nghiệp chế biến nông sản. Các cơ quan quản lý cho rằng Luật Tiếp thị Nông sản (APMC) đã ngăn cản việc đa dạng hóa thêm các cây trồng có giá trị cao. Luật này trao độc quyền tiếp thị cho từng bang, và đã ngăn chặn các khoản đầu tư tư nhân vào mảng tiếp thị nông nghiệp, vì người nông dân bị hạn chế ký hợp đồng trực tiếp với bất kỳ nhà chế biến/nhà sản xuất/nhà thu mua nào. Đây là thành bại của thị trường phụ thuộc vào khả năng quản trị của ủy ban tiếp thị nhà nước. Luật APMC mẫu năm 2003 đã bị nhóm vận động hành lang chống bán lẻ phản đối mạnh mẽ vì luật này cho phép các công ty tư nhân mua sản phẩm trực tiếp từ nông dân. Các thương lái cương quyết rằng luật này không cần sửa đổi gì thêm.
Các nông hộ nhỏ lẻ phân bố rải rác và bị loại trừ	Dữ liệu Điều tra Dân số Nông nghiệp cho thấy, có khoảng 121 triệu đơn vị hoạt động trong nông nghiệp ở Ấn Độ trong năm 2000–2001. Khoảng 99 triệu là các nông hộ nhỏ lẻ và cận biên. Diện tích nông trại trung bình đã giảm từ 2,3 ha vào năm 1970–1971 xuống còn 1,37 ha vào năm 2000–2001. Hộ nông dân nhỏ lẻ và cận biên chiếm hơn 80% tổng số nông hộ, sở hữu 44% diện tích đất được canh tác. Tuy vậy, có tới 73% nông hộ nằm ngoài hệ thống tài chính chính thức. Các tổ chức tài chính khó mở rộng tín dụng cho các nông hộ nhỏ và cận biên, và những người thuê đất canh tác, vì họ không có tài sản thế chấp. Một việc quan trọng nữa là cần phải có luật pháp phù hợp hơn để khuyến khích hình thức hợp đồng hợp pháp cho các hoạt động thuê đất, sản xuất và tiếp thị.
Những thách thức của toàn cầu hóa	Toàn cầu hóa ngày càng phổ biến đã làm tăng thêm những vấn đề mà các nông hộ nhỏ phải đối mặt. Các khoản trợ cấp lớn và chính sách bảo hộ mà các nước phát triển thực hiện gây ảnh hưởng tiêu cực đến các nông hộ nhỏ ở các nước đang phát triển. Trong những năm gần đây, giá trong nước đối với một số mặt hàng nông sản đã cao hơn giá quốc tế vốn bị bóp méo. Để cạnh tranh trên thị trường toàn cầu, Ấn Độ cần giảm chi phí sau thu hoạch, và thực hiện các cải cách phù hợp để nâng cao hiệu suất của thị trường trong nước và hệ thống phân phối. Do đó, để có thể cạnh tranh thành công trong chế độ thương mại tự do hóa, cần có sự thay đổi tổng thể, từ việc chỉ cần tăng trưởng cao nhất, sang đạt được tăng trưởng hiệu quả, không chỉ ở Ấn Độ, mà cả các nước khác, kể cả các nước công nghiệp.
Tác động của biến đổi khí hậu	Biến đổi khí hậu là một thách thức lớn đối với nông nghiệp, an ninh lương thực và đời sống vùng nông thôn đối với hàng triệu người, bao gồm cả người nghèo. Biến đổi khí hậu dự kiến sẽ có tác động xấu đến điều kiện sống của nông dân, ngư dân và những người sống phụ thuộc vào rừng, những người vốn dễ bị tổn thương và thiếu an ninh lương thực. Thích ứng sinh kế để phù hợp với môi trường có thể đảm bảo gia tăng phúc lợi xã hội cho dù biến đổi khí hậu xảy ra. Nghiên cứu và thực tiễn đã chỉ ra rằng, hành động theo quy mô tập thể, thông qua các tổ chức, là rất quan trọng để đảm bảo chuyển giao công nghệ trong nông nghiệp và quản lý nguồn tài nguyên thiên nhiên một cách thành công đến với các nông hộ nhỏ và các cộng đồng phụ thuộc tài nguyên thiên nhiên.



Những vấn đề chính

Tổn thất sau thu hoạch trong chuỗi giá trị

Trong chuỗi cung ứng nông nghiệp ở Ấn Độ, trung bình có 5 trung gian giữa nhà sản xuất sơ cấp và người tiêu dùng. Lãng phí trong quá trình chuyển giao giữa các bên lên tới khoảng 15–25%. Bộ Thực phẩm đã công bố rằng, các loại ngũ cốc thực phẩm bị lãng phí 6 tỷ USD trong năm 2010, phần lớn trong các kho của nhà nước. Năm 2010 sản lượng của Ấn Độ đạt 80 triệu tấn ngũ cốc thực phẩm, trong khi tổng cộng các kho của Tập đoàn Thực phẩm Ấn Độ, Công ty Kho vận Nhà nước, và các cơ quan khác chỉ chứa được 60 triệu tấn, tức là đã bỏ phí 20 triệu tấn. Khoản tiền thất thoát ước tính là khoảng 270 tỷ rupee (6 tỷ USD).

4.4 MÔ TẢ CÁC TÌNH HUỐNG THỰC TẾ

Karnataka E-Mandi: một hệ thống đấu thầu điện tử cho các thị trường hàng hóa nông nghiệp

Giới thiệu và khái quát

Một khía cạnh quan trọng trong việc hỗ trợ tiếp cận các dịch vụ tài chính nông nghiệp cho các nông hộ nhỏ là các tổ chức tài chính cần phải tự tin rằng cả khách hàng của họ và các tác nhân thị trường mà họ làm việc chung có thể dự đoán tốt động thái giá cả. Để làm như vậy, thị trường nông sản cần có quá trình hình thành và báo giá minh bạch, một điều thường không xảy ra ở hầu hết các nước đang phát triển. Điều này cản trở các tổ chức tài chính trong việc đánh giá rủi ro khi xem xét cấp vốn cho các nông hộ nhỏ và ngành nông nghiệp nói chung.

Chính phủ đã và đang thực hiện một số bước để đảm bảo một hệ thống giá minh bạch trong thị trường nông sản. Một trong những biện pháp là khuyến khích giá cả cạnh tranh cho nông sản tại các thị trường được điều tiết thông qua Ủy ban Tiếp thị Nông sản (APMC). Các APMC được thành lập tại Bang Karnataka theo Luật Quản lý và Phát triển Tiếp thị Nông sản tại Bang Karnataka năm 1966.

Luật thiết lập một hệ thống đấu thầu thủ công cho các mặt hàng, cân bằng hóa quá trình giao dịch, và ghi lại giá cả và tất cả các giao dịch trong các cuộc đấu giá. Trong thực tế, hệ thống ghi nhận có thể không hiệu quả, ví dụ như khi lượng sản phẩm được giao đến quá nhiều thì cần nhiều thời gian để hoàn thành quá trình ghi nhận giao dịch. Do đó, đôi khi nông dân phải chờ cả ngày tại khu chợ để hoàn tất giao dịch, vì sự chậm trễ trong việc hoàn thành hồ sơ giao dịch. Ngoài ra còn có khả năng việc ghi giá trong phiếu thầu bị thao túng hay mắc lỗi.

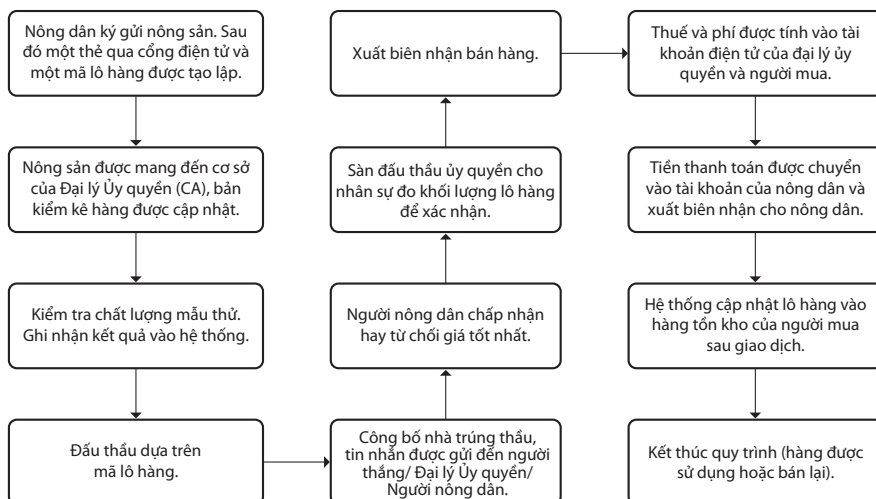
Ngoài ra, hệ thống tiếp thị nông nghiệp ở nước này còn những vấn đề khác, chẳng hạn như bán tháo nông sản ngay sau đợt thu hoạch khi mà giá thấp nhất, thiếu tiêu chuẩn đánh giá nông sản, bao bì kém, cơ sở hạ tầng tiếp thị thiếu hụt, và kênh tiếp thị dài.

Cần nhắc những hạn chế này và tiện ích của các giải pháp công nghệ thông tin và truyền thông (CNTT & TT) trong nước, hệ thống đấu thầu điện tử cho các mặt hàng nông sản, hay E-Mandi, đã được hình thành với sự hỗ trợ từ chính quyền Bang Karnataka.

Hệ thống Đấu thầu điện tử là một dự án độc đáo liên quan đến việc ứng dụng CNTT & TT ở các thị trường bán buôn sơ cấp, nhằm đảm bảo giá cả cạnh tranh và khuyến khích các hình thức tiếp thị công bằng trong bang. Hệ thống này được thí điểm lần đầu vào năm 2006–2007 cho lúa tại chợ đấu mồi thành phố Mysore, và mở rộng ra 11 mặt hàng trong năm 2010. Hiện nay, hệ thống này đang hoạt động tại 55

BIỂU ĐỒ 18

Quy trình của Hệ thống Đấu giá Điện tử cho các mặt hàng nông nghiệp của Bang Karnataka



Nguồn: tác giả tổng hợp.

chợ trong tiểu bang. Hệ thống mới chú trọng vào tăng hiệu quả tiếp thị bằng cách tăng cường tính minh bạch trong quy trình đấu thầu, và giảm thời gian hoàn thiện hồ sơ mời thầu. Ngoài ra, hệ thống này dự kiến sẽ tăng khả năng cạnh tranh trong tiếp thị nông nghiệp, giảm sự thông đồng giữa các thương nhân, hỗ trợ thanh toán nhanh chóng, giảm tình trạng trốn đóng phí thị trường và hỗ trợ việc cung cấp nhiều dịch vụ tài chính nông nghiệp.

Quy trình xử lý hệ thống đấu thầu điện tử

Đấu thầu điện tử hàng hóa nông nghiệp là một hoạt động gồm nhiều giai đoạn như trong Biểu đồ 18. Ở giai đoạn đầu tiên, nông dân mang hàng hóa của họ đến chợ, nơi các đại lý ủy quyền đã được cấp phép đang hoạt động. Nông dân sử dụng các phương tiện vận chuyển khác nhau như xe tải, xe đẩy, máy kéo, gia súc. Một thẻ qua cổng điện tử được phát hành tại cổng vào, bao gồm các thông tin cần thiết về người nông dân và lô hàng hóa. Các thông tin bao gồm: tên và địa chỉ của nông dân, loại hàng hóa với trọng lượng tương đối, tên của đại lý ủy quyền hoặc tên của hàng của thương lái nơi mà hàng hóa sẽ được trưng bày để bán, loại hình giao dịch điện tử dự định (ví dụ như bán trực tiếp, đấu thầu, hợp đồng thỏa thuận, v.v.). Mỗi thẻ qua cổng điện tử cũng có một mã độc nhất để theo dõi giao dịch.

Các mặt hàng được trưng bày trong hệ thống nền tảng điện tử của đại lý ủy quyền được chỉ định, sẽ được các thương nhân hoặc đại diện của họ tại nơi bán đánh giá các đặc điểm khác nhau như chủng loại, phân hạng, trọng lượng, v.v. Các đặc điểm này sẽ được ghi chép lại. Vì giao dịch ở hầu hết các thị trường truyền thống không dựa trên

phân hạng và các tiêu chuẩn, nên kiểm tra thực tế hàng hóa là quan trọng đối với các thương lái để định giá. Tuy thế, một số thị trường như ở Bang Gulbarga đã bắt đầu phân hạng sản phẩm đầu vào. Dựa trên kết quả kiểm tra thực tế hàng hóa, các thương nhân có thể đưa ra mức giá đầu tiên tính trên đơn vị tấn thông qua hệ thống máy tính có sẵn trong các cửa hàng hoặc kiốt, hoặc các máy tính có sẵn trong sân chợ. Hệ thống sẽ ghi lại báo giá của các thương nhân cho các mặt hàng khác nhau. Vì vấn đề thời điểm rất quan trọng trong thủ tục đấu thầu điện tử, đặc biệt là trong giai đoạn cao điểm khi nguồn cung lớn, nên hệ thống lưu lại tất cả các báo giá nhận được và hiển thị công khai cho mọi người. Sau đó, thương nhân có thể điều chỉnh báo giá của họ tăng lên hoặc giảm xuống. Sau khi thương nhân gửi báo giá cuối cùng, họ không thể sửa đổi nữa, và người trả giá cao nhất sẽ thắng. Hệ thống sẽ thông báo cho nông dân mức giá cao nhất cho lô hàng của họ, và người nông dân phải báo lại là họ chấp nhận hay từ chối đề nghị này.

Kết quả của tất cả các giao dịch thành công được ghi lại và thông báo đến tất cả những người tham gia. Trọng lượng thực tế của lô hàng được cân và nhập vào hệ thống để tính tổng số tiền mà thương nhân phải trả. Lô hàng được cân sau khi bán đấu giá để tránh tình trạng cân mà không bán. Số lượng hàng mà thương nhân muốn mua có thể được tập hợp từ nhiều người nông dân cùng cung cấp mặt hàng phù hợp trên hệ thống điện tử. Khi đã chốt trọng lượng chính thức, biên nhận bán hàng đầu tiên sẽ được tạo lập. Nông dân có thể nhận tiền bán hàng ngay lập tức bằng tiền mặt hoặc thông qua chuyển khoản ngân hàng hoặc qua điện thoại di động. Các thương nhân mua hàng hóa nhận lô hàng. APMC tính phí dịch vụ cho thương nhân hoặc đại lý ủy quyền.

Ban đầu, dự án được triển khai với sự trợ giúp của một phần mềm được phát triển bởi công ty Karnataka State Electronics Corporation Limited (KEONICS). Hiện dự án đang dần được chuyển sang một phần mềm được phát triển bởi công ty National Commodity & Derivatives Exchange Ltd (NCDEX). Cả hai đều là công ty tư nhân.

Phần mềm được giới thiệu gần đây của NCDEX có các quy định cho các mục khác nhau như: Hàng hóa vào, Hàng hóa ra, Thanh toán, Vận hành Lô hàng, Vận hành Nhà máy, Đấu thầu điện tử và Đấu giá. Các mục như cổng vào, thông tin của nông dân, thông tin về hàng hóa, mục đích, đều được xếp trong mục Hàng hóa vào, còn mục Hàng hóa ra có các thông tin như xuất cổng (không giao dịch), giao dịch song phương, giấy phép, v.v. Mục Thanh toán bao gồm các chi tiết như xuất hóa đơn bán hàng, hóa đơn mua hàng, chứng từ thanh toán, v.v. Cuối cùng, mục Đấu thầu điện tử bao gồm các báo giá điện tử của hàng hóa nông nghiệp và phân tích giá cả.

Mối quan hệ giữa hệ thống giao dịch điện tử và quy mô tiếp cận các dịch vụ tài chính

E-Mandi đã thiết lập quan hệ đối tác thương mại với Ngân hàng ICICI với tư cách là tổ chức tài chính đầu tiên để giải ngân các khoản thanh toán trong tài khoản của nông dân, thương lái và đại lý ủy quyền. Do đó, tất cả các chủ thể tham gia trong hệ thống đấu thầu cần phải mở một tài khoản tài chính. Đối với nông dân, ngoài các điểm dịch vụ hiện có do ICICI cung cấp, như máy ATM ở nông thôn, đại lý và điểm dịch vụ di động, còn có các nhân viên dịch vụ tại các khu chợ thuộc E-Mandi. Do đó, nông dân có nhiều lựa chọn hơn để rút tiền mặt lập tức khi người mua gửi vào tài khoản của họ.

Khi nông dân gửi nông sản vào một kho hàng được chứng nhận thì họ có thể dùng giấy chứng nhận lưu kho làm tài sản bảo đảm để yêu cầu vay vốn từ bất kỳ ngân hàng nào, không chỉ từ ICICI. Ngân hàng cho vay có quyền cầm giữ số hàng hóa đó như một sự đảm bảo cho khoản nợ. Hệ thống kế toán hàng hóa sẽ không đưa các hàng hóa có đánh dấu cầm giữ ra bán, trừ khi người vay cho phép số tiền vay được cần trừ vào tiền bán hàng và chỉ có phần tiền còn lại mới được chuyển vào tài khoản người bán. Bằng cách vay tiền được bảo đảm bằng hàng trong kho, người nông dân không phải bán tháo với giá thấp khi thiếu vốn. Như vậy, họ có thể chờ cho đến khi giá tốt hơn. Đây là một lý do phụ để người nông dân tham gia vào hệ thống đấu thầu điện tử.

Chiến lược quản lý rủi ro trong giao dịch thương mại và tài chính được hỗ trợ bởi các giải pháp CNTT & TT

Nền tảng thương mại điện tử, và sự phổ biến thông tin về giá cả giao dịch, đặc điểm chất lượng, và tất cả các đơn dự thầu trên toàn bang mang lại sự minh bạch chưa từng có cho quy trình giao dịch và xây dựng một bộ dữ liệu độc nhất lũy theo thời gian, giúp phân tích tốt hơn về thị trường nông sản địa phương để đưa ra các quyết định thương mại và tài chính, tránh rủi ro đạo đức giữa người mua và người bán. Hệ thống giao dịch liên mạch trong E-Mandi cho phép công bố kết quả giao dịch trước 2 giờ chiều, thông qua một thông báo công khai và các tin nhắn điện thoại, và nông dân được trả tiền trong cùng ngày hôm đó. Điều này khác với các chợ đầu mối truyền thống thường công bố kết quả giao dịch vào chiều muộn.

Thông tin về giá cùng với khối lượng giao dịch trên hệ thống đều được phổ biến rộng rãi cho nông dân, công chúng và các nhà hoạch định chính sách. Điều này giúp hạn chế sự hình thành các nhóm thương nhân thao túng giá tại các địa phương trong bang. E-Mandi giúp chống phân mảnh các thị trường nông nghiệp trong bang, kết nối người mua và người bán trong một khu vực rộng hơn gấp nhiều lần, để tìm kiếm lời mời thầu tốt nhất. Các dịch vụ cho vay bảo đảm bằng hàng tồn kho được cung cấp cho thương nhân và nông dân giúp tận dụng và cân bằng các chênh lệch về giá không chỉ giữa những địa điểm khác nhau mà còn giữa những thời điểm khác nhau.

E-Mandi đã giải quyết những rủi ro trong việc trì hoãn giao hàng đến người mua, những tranh chấp về việc thanh toán cho nông dân và giúp đảm bảo chất lượng nông sản. Việc loại bỏ rủi ro từ hai phía đã làm cho những người tham gia an tâm hơn, điều này được chứng minh qua sự gia tăng khối lượng giao dịch. Việc thành lập cơ sở theo dõi tích hợp để ghi nhận hàng đến, lượng hàng được giao dịch, giao hàng và giá cả đã làm tăng tính minh bạch cho xu hướng giá cả của hàng hóa nông nghiệp, giúp truy xuất nguồn gốc của từng lô hàng, kế toán giao dịch hợp lý hơn, và tăng số phí thị trường thu được bởi các Ủy ban APMC.

Chính việc lưu trữ cẩn thận thông tin tạo ra hiểu biết cần thiết về khách hàng và thị trường để đảm bảo rằng có các sản phẩm và dịch vụ mới trong lĩnh vực tiếp thị, tài chính và logistics được phát triển nhằm phục vụ cho tất cả các tác nhân. Sự đa dạng hóa liên tục của các dịch vụ được cung cấp thông qua E-Mandi đã mang lại nhiều giá trị hơn cho tất cả người dùng, vì nó trở thành một cửa ngõ để tiếp cận nhiều loại dịch vụ tài chính và phi tài chính với chi phí giao dịch giảm dần.

KHUNG 1

YES BANK LTD. (Cơ chế tài chính trong chuỗi giá trị)

YES BANK bắt đầu cho nông dân vay sau thu hoạch dựa trên tài sản thế chấp là các giấy chứng nhận lưu kho từ năm 2014, một phần là nhờ vào những cải thiện trong việc giám sát giá nông sản trong cả nước. Sáng kiến này mô tả các cơ chế tài chính trong chuỗi giá trị cải tiến hiện đang được YES BANK áp dụng tại huyện Latur của Bang Maharashtra để cung cấp các khoản vay cho nông dân trồng đậu nành và đậu triều, qua đó YES BANK đáp ứng được các nghĩa vụ cho vay trực tiếp mà RBI đặt ra với tên gọi “những quy định về Cho vay Trực tiếp Ưu tiên ngành Nông nghiệp”, duy trì được mối quan hệ tốt với các công ty chế biến nông sản, cũng là khách hàng vay của ngân hàng, và tài trợ các nông dân trồng cây có hạt, thông qua các liên kết ngược (với các nhà cung cấp đầu vào) và liên kết xuôi (với các bên sau thu hoạch), giúp tài sản của YES BANK đạt chất lượng cao và không có nợ quá hạn. Mô hình tài chính trong chuỗi cung ứng bao gồm liên kết ngược và liên kết xuôi đối với tài sản chất lượng cao, việc tận dụng công nghệ khi không có chi nhánh, việc đánh giá thị trường nghiêm ngặt, việc mở rộng phạm vi thông qua các đại lý, việc trao đổi thông tin về giá cả thông qua thiết bị di động, các khoản vay được xử lý và phê duyệt trực tuyến, việc phát hành thẻ ABC Kisan cho những nông dân đã đăng ký, việc kết hợp cho vay thế chấp hàng tồn kho với tài khoản tiết kiệm và chuyển tiền. Mô hình tài chính chuỗi giá trị này chủ yếu mang lại lợi ích cho những nông dân sở hữu nông sản dư với chất lượng thương mại, và cung cấp cho họ một phương tiện lưu trữ và khả năng bán với giá cao hơn sau mùa thu hoạch. Việc bán hàng theo từng đợt trong một khoảng thời gian dài giúp giảm biến động giá. Mô hình tài chính này cũng mang lại lợi ích cho các nhà chế biến vì hàng hóa được lưu trữ dưới tên của người nông dân, từ đó tránh được các hạn mức dự trữ ngũ cốc thực phẩm nông nghiệp để chế biến mà chính phủ đặt ra đối với các nhà chế biến.

Nguồn: các tác giả.

Kết quả

Vào cuối năm 2014, Karnataka đã có 82 mandi (khu chợ đầu mối) hoạt động trên nền tảng điện tử với sự hỗ trợ toàn diện từ APMC và các thương lái địa phương. Bang này dự tính điện tử hóa toàn bộ 155 mandi còn lại trong bang. Kể từ ngày ra mắt, tháng 2 năm 2014, có 0,75 triệu lô hàng đã được giao dịch trên nền tảng này, với 4,5 triệu lượt đặt giá. Kể từ khi ra mắt, tổng trị giá của các giao dịch trên nền tảng này đạt 150 tỷ rupee – khoảng 2 tỷ đô la Mỹ. Nền tảng này đã phục vụ hơn 400 nghìn nông dân, 31.473 thương nhân và 17.149 đại lý ủy quyền cho tất cả 92 mặt hàng. Nhận thấy lợi ích tiềm năng của thị trường trực tuyến đối với nông dân, các bang khác đã bày tỏ sự quan tâm đến việc thực hiện các dự án tương tự trên cơ sở thí điểm. Bang Andhra Pradesh đã chấp thuận cho khởi động dự án thí điểm tại sáu khu chợ, Chhattisgarh cho bốn khu chợ và Gujarat đã đồng ý về mặt nguyên tắc cho dự án thí điểm ở hai khu chợ. Giao dịch giao ngay trực tuyến có tiềm năng rất lớn nếu được thực hiện trên quy mô lớn, bởi vì Ấn Độ có hơn 7.000 khu chợ, với tổng giá trị giao dịch nông

sản là 2.500 tỷ rupee mỗi năm. Trong số đó, 2.500 khu chợ có giá trị giao dịch hằng ngày cao đáng kể. Trong vòng ba năm tới, giao dịch trực tuyến tại các thị trường này sẽ mang lại lợi ích cho ít nhất 1 triệu nông dân ở khía cạnh là giá tốt hơn. Dựa trên thành công của Karnataka, Chính phủ Ấn Độ gần đây đã tuyên bố thành lập Thị trường Nông nghiệp Quốc gia bằng cách tích hợp 585 Ủy ban Tiếp thị Nông sản (APMC) trên toàn quốc.

Sự ra đời của các sàn giao dịch điện tử có tổ chức mang lại một sự thay đổi lớn trong thị trường hàng hóa truyền thống. Chi phí trung gian trung bình đối với các mặt hàng nông sản là 50% đến 60%, có thể giảm xuống chỉ còn 10% như trường hợp ở Karnataka.

Thách thức

Những thách thức lớn phải đối mặt và các kiến nghị kèm theo bao gồm:

- Nông dân và thương lái vẫn đang đối mặt với thông tin bất cân xứng. Bản sao biên nhận đầu thầu điện tử phải được trao cho nông dân, để tránh bất kỳ sự giả mạo nào của đại lý ủy quyền. Các bước sàng lọc có thể được áp dụng để loại trừ các thương nhân không đạt tiêu chuẩn hay có lịch sử tín dụng xấu.
- Các thương lái muốn đảm bảo tính đồng nhất về chất lượng của hàng hóa mà nông dân cung cấp. Các nông hộ nhỏ cần cải thiện phương pháp canh tác để cung cấp sản phẩm có chất lượng đồng đều. Đã bắt đầu có những trường hợp đề xuất trả thêm tiền để khuyến khích nông dân sản xuất chất lượng tốt hơn, nhưng nông dân chưa nhanh chóng đáp ứng được do còn thiếu các dịch vụ khuyến nông đặc thù cho nhu cầu này.
- Trong các cụm sản xuất nông nghiệp, cần xây thêm kho lưu trữ và trung tâm thu mua, để giảm chi phí vận chuyển mà nông dân phải chi trả khi tiếp cận các khu chợ APMC ở xa để bán sản phẩm của họ.
- Cần tiếp tục mở rộng hơn nữa dịch vụ cho vay thế chấp hàng tồn kho đối với các nông hộ nhỏ, thông qua việc hỗ trợ cho các tổ chức sản xuất có thể gộp hàng của các thành viên để giao dịch với số lượng lớn, từ đó giảm chi phí giao dịch cho các nông hộ nhỏ lẻ buôn bán số lượng nhỏ.

Hệ thống thanh toán YES Bank-Hatsun

Giới thiệu và tổng quan

Các dịch vụ thanh toán phù hợp với các hoạt động nông nghiệp là một dịch vụ tài chính chuyên ngành có giá trị cao với nhu cầu lớn từ các nông hộ nhỏ. Đây thường là những trường hợp khi các nông hộ nhỏ tham gia vào một số ngành nông nghiệp nhất định đòi hỏi giao dịch thường xuyên giữa người sản xuất và thương lái hoặc nhà chế biến ở các vùng nông thôn hẻo lánh. Một ví dụ điển hình là ngành sữa.

Ấn Độ được biết đến là nhà sản xuất sữa và các thực phẩm từ sữa lớn nhất thế giới, chiếm khoảng 17% sản lượng sữa và các thực phẩm từ sữa toàn cầu với sản lượng ước tính 132,4 triệu tấn trong giai đoạn 2012–2013, góp phần lớn nhất vào GDP nông nghiệp. Hệ thống thanh toán tiền mặt của các hợp tác xã và công ty sữa cho hàng triệu nông dân đặt ra nhiều thách thức như thiếu kênh thanh toán an toàn ở nông thôn, rủi ro khi giao dịch các khoản tiền mặt lớn và các bên trung gian lấy tiền mặt dùng sai mục đích. Nhằm khắc phục những thách thức trên, Hatsun Agro Products,

một công ty chế biến sữa và các thực phẩm từ sữa, đã kết hợp với YES Bank để thanh toán ngay lập tức cho nông dân chăn nuôi gia súc lấy sữa. Họ đề ra giải pháp sáng tạo là YES Kisan Dairy Plus, một dịch vụ thanh toán tức thời cho nông dân chăn nuôi gia súc lấy sữa. Trong mô hình phân phối sản phẩm này, công nghệ kỹ thuật số được tận dụng tối đa.

Giải quyết các vấn đề

Hằng ngày, các hợp tác xã sản xuất thực phẩm từ sữa mua sữa từ nông dân ở các vùng sâu vùng xa. Điều này đôi khi tiềm ẩn những thách thức, chẳng hạn như giao dịch tiền mặt và giải ngân các khoản thanh toán tiền mặt lớn rải rác tại các khu vực nông thôn rộng lớn. Ngoài ra còn có nguy cơ các bên trung gian lấy tiền mặt sử dụng sai mục đích. Do đó, YES Bank kết hợp với Hatsun Agro Products để giải ngân tiền thanh toán theo thời gian thực cho nông dân thông qua phương tiện điện tử. Vào cuối năm 2015, ngân hàng đã mở tài khoản cho khoảng 1.200 nông dân, những người đang tích cực sử dụng dịch vụ này để nhận thanh toán, và có kế hoạch sẽ sớm tăng số lượng lên 10.000 nông dân.

Hatsun Agro Products là một trong những công ty sản xuất sữa và các thực phẩm từ sữa lớn nhất ở Nam Ấn Độ, tọa lạc tại Villupuram thuộc Bang Tamil Nadu. Họ mua khoảng 2 triệu lít sữa mỗi ngày từ 4.500 ngân hàng sữa (MB), có vị trí chiến lược tại hơn 8.000 ngôi làng. Mỗi ngày, hơn 300.000 nông dân ký gửi sữa tại các MB này.

Quy trình mua sắm hiện hữu có một sự chậm pha giữa thời điểm giao sữa và nhận thanh toán của nông dân. Hatsun tạo điểm khác biệt với các bên thu mua khác bằng cách trả tiền cho nông dân ngay khi họ giao sữa cho các trung tâm thu gom, như một chiến lược để đảm bảo nguồn cung sữa ổn định. Để đạt được điều này, các MB phải duy trì đủ tiền mặt trong hai ngày một tuần để trả cho nông dân. Tuy nhiên, phương thức thanh toán này dẫn đến nhiều vấn đề về điều hành và bảo mật, như rủi ro khi điều phối các khoản tiền mặt lớn, rủi ro các MB dùng tiền sai mục đích, và nông dân vẫn phải đợi trung bình ba ngày để được thanh toán.

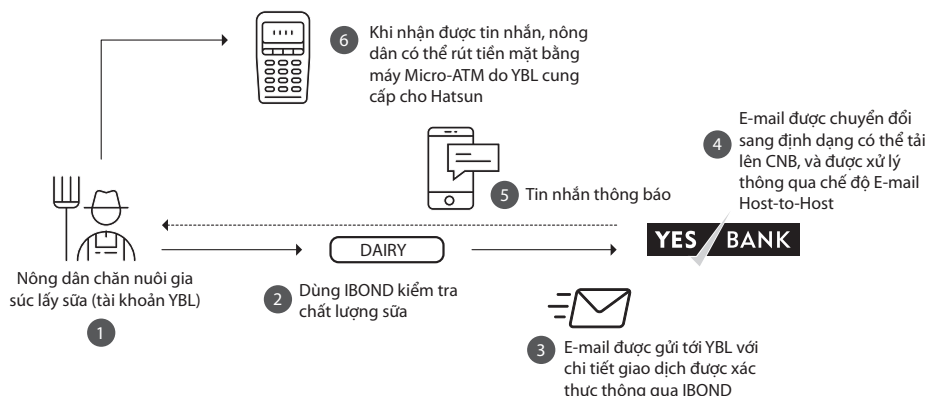
Nông dân rất cần có một chế độ thanh toán nhanh chóng và minh bạch cho sản phẩm của họ. Do đó, YES Bank giới thiệu YES Kisan Dairy Plus để thanh toán cho nông dân tại thời điểm thu gom sữa và chuyển từ thanh toán tiền mặt sang thanh toán điện tử. Hơn nữa, sáng kiến này tập trung vào việc tăng giá trị cho các dịch vụ thanh toán như tích hợp các tính năng thấu chi giống như tín dụng ngắn hạn, bảo hiểm nhân thọ cho nông dân, và tài khoản tiết kiệm ngắn hạn dưới dạng số dư qua đêm. Phần lớn nông dân sống ở các vùng nông thôn không có ngân hàng. Để bắt đầu phương thức thanh toán điện tử, nông dân cần có tài khoản ngân hàng. Do đó, YES Bank mở các tài khoản cơ bản nhất (số dư bằng 0 và không có yêu cầu duy trì số dư tối thiểu) cho nông dân.

Quy trình

Biểu đồ 19 cho thấy khi nông dân gửi sữa tại ngân hàng sữa, cả chất lượng và số lượng sữa đều được phân tích. Dữ liệu này cùng với số tiền phải trả cho nông dân được gửi tới YES Bank thông qua một kênh điện tử bảo mật. Sau đó, tiền được trừ vào tài khoản Hatsun và ghi có vào tài khoản của nông dân. Sau đó, người nông dân nhận được một tin nhắn đến số điện thoại di động đã đăng ký của mình. Nếu họ muốn rút

BIỂU ĐỒ 19

Quy trình dịch vụ YES Kisan Dairy Plus



Chú thích: YBL = YES Bank Limited; IBOND = Hệ thống chuyển kết quả phân tích sữa đến một máy chủ từ xa;

CNB = định dạng tập tin email trong Pegasus Mail.

Nguồn: YES Bank.

tiền mặt thì có thể rút tại các máy Micro-ATM của ngân hàng được đặt tại các trung tâm thu gom. Những sai sót do sự can thiệp của con người đã được giảm thiểu so với mô hình truyền thống và mang lại hiệu quả hoạt động tốt hơn.

Yes Bank mở tài khoản BSBD (Tiền gửi Tiết kiệm Ngân hàng Cơ bản) cho nông dân, và các tài khoản này có thể ngay lập tức nhận các khoản thanh toán tiền sữa, ở những nơi mà nhà chế biến sữa và các sản phẩm từ sữa đã lắp đặt máy móc tiên tiến để kiểm tra sữa tự động, dựa trên số lượng và chất lượng sữa. Nông dân có thể rút tiền tại bất cứ máy ATM nào, tại bất kỳ thời điểm nào, hoặc có thể rút tiền từ máy YES Sahaj Micro ATM được đặt tại cửa hàng sữa, một giải pháp giao dịch di động sáng tạo, hiệu quả về mặt chi phí và có thể nhân rộng. Vì ngân hàng hiện có lịch sử giao dịch của người nông dân nên dịch vụ thấu chi theo mùa vụ cũng được cung cấp.

Khung quản lý rủi ro sử dụng các giải pháp CNTT & TT

Quy trình dịch vụ YES Kisan Dairy Plus loại bỏ vai trò của người trung gian. Trước khi có dịch vụ này, các đại lý sữa đã đến nhà của nông dân để thu gom sữa, kiểm tra sữa và thanh toán hai tuần một lần hoặc mỗi tháng một lần. Đối với những nông dân sống ở những vùng hẻo lánh nhất, Hatsun trả tiền cho các nhà cung cấp dịch vụ theo hợp đồng để thu gom sữa ở 2 hoặc 3 làng, và vận chuyển đến trung tâm sữa. Hatsun xác định chế độ thanh toán điện tử theo thời gian thực cho nông dân thông qua các tin báo SMS trên điện thoại di động. Hatsun cũng giúp ngân hàng thiết lập một mạng lưới máy Micro-ATM tại các trung tâm sữa để người nông dân rút tiền.

Thông qua mô hình này, ngân hàng nỗ lực giải quyết một vấn đề rất chân thực của những người chăn nuôi gia súc lấy sữa – họ không bao giờ nhận được thanh toán kịp thời cho sản phẩm của họ. Ngoài ra, quyền tiếp cận các dịch vụ tài chính cơ bản

KHUNG 2

YES BANK-YES SAHAJ (Hệ thống thanh toán)

Công nghệ đã đóng vai trò quan trọng trong các tổ chức tài chính, là chặng kết nối cuối đến các vùng nông thôn, và tạo điều kiện cung cấp dịch vụ tài chính cho nhiều người. YES SAHAJ Micro ATM, một giải pháp giao dịch di động sáng tạo, hiệu quả về mặt chi phí và có thể nhân rộng, đã kích hoạt và xử lý hơn 0,82 triệu giao dịch với tổng giá trị hơn 8,78 tỷ rupee tính đến ngày 31 tháng 3 năm 2015, mang lại lợi ích cho các gia đình nông thôn, lao động nhập cư và tạo thu nhập cho đại lý ngân hàng. YES SAHAJ Micro ATM ra mắt vào tháng 4 năm 2011, đóng vai trò nòng cốt trong việc điều hành YES LEAP and YES MONEY về khía cạnh thu và chuyển tiền, bằng cách cho phép ngân hàng theo dõi các khoản thanh toán theo thời gian thực. Là một dịch vụ Micro-ATM sáng tạo và tiết kiệm, YES SAHAJ kết hợp giữa cải tiến công nghệ và lượng người dùng điện thoại di động cao ở Ấn Độ với những nguyên lý sẵn có của ngân hàng di động và mô hình đại lý ngân hàng.

Nguồn: các tác giả.

được giải quyết thông qua việc mở tài khoản tiết kiệm cơ bản với thẻ ATM, cho phép họ tận dụng tiền của họ bất cứ khi nào họ cần.

Cơ chế xác thực gồm hai yếu tố (mật khẩu một lần và quét thẻ ATM) đã được áp dụng để giảm rủi ro thẻ bị người khác rút mất tiền. Ngoài ra còn có xác nhận sau giao dịch qua tin nhắn. Nhìn chung, đây là bộ sản phẩm tài chính toàn diện, phù hợp với người chăn nuôi gia súc lấy sữa:

- Thanh toán tiền sữa ngay lập tức (nếu trung tâm thu mua sữa có lắp đặt máy).
- Tài khoản Tiền gửi Tiết kiệm Ngân hàng Cơ bản (BSBDA) với thẻ ATM kèm thẻ ghi nợ.
- Rút tiền miễn phí không giới hạn tại máy ATM của bất kỳ ngân hàng nào.
- Rút tiền tại máy YES Sahaj Micro ATM của YES Bank, được đặt tại các ngân hàng sữa và các đại lý ngân hàng khác.

Kết quả

Cho đến nay, ngân hàng đã mở tài khoản cho khoảng 1.200 nông dân để nhận thanh toán. Hàng năm, hệ thống xử lý các giao dịch thanh toán trị giá 2,5 triệu đô la Mỹ với phí giao dịch là 1%.

Trong khi đó, các đại lý ngân hàng được ngân hàng chỉ định để trả tiền mặt cho nông dân khi họ quét thẻ ghi nợ liên kết với tài khoản của họ. Ngân hàng dự định thực hiện cơ chế thanh toán liên ngân hàng theo thời gian thực thông qua Dịch vụ Thanh toán Tức thời (IMPS) cho những người nông dân có tài khoản tại các ngân hàng khác. Điều này sẽ cho phép Hatsun Agro thanh toán tất cả các giao dịch của họ thông qua chế độ điện tử.

Thách thức

Thách thức và giải pháp đi kèm:

- **Mở tài khoản cho nông dân chăn nuôi gia súc lấy sữa:** Đây là một trong những yếu tố quan trọng nhất của toàn bộ mô hình. Vì YES Bank có mạng lưới chi nhánh hạn chế ở khu vực nông thôn, mô hình đại lý ngân hàng đã được sử dụng để mở tài khoản tiết kiệm cho nông dân chăn nuôi gia súc lấy sữa. Các cá nhân điều hành ngân hàng sữa hoặc trung tâm thu gom được chỉ định làm đại lý ngân hàng, tìm kiếm nguồn khách hàng và cung cấp dịch vụ.
- **Lắp đặt máy Micro-ATM và quản lý tiền mặt:** Theo kế hoạch ban đầu, hầu hết các giao dịch sẽ diễn ra tại các đại lý ngân hàng, vì vậy thiết bị ATM được cung cấp đầy đủ đến các đại lý này, thế nhưng việc quản lý tiền mặt bởi các đại lý không thuận lợi. Giải pháp là cố gắng tăng thêm các điểm rút tiền bằng cách mở rộng mạng lưới đại lý.

4.5 KẾT LUẬN VÀ CÁC ĐỀ XUẤT CHÍNH YẾU ĐỂ THÚC ĐẨY CÁC ĐỔI MỚI VỀ CNTT & TT TRONG TÀI CHÍNH VÀ ĐẦU TƯ NÔNG NGHIỆP Ở ẤN ĐỘ

Bài học chính yếu từ các tình huống thực tế

Hai tình huống thực tế trên cho thấy rõ cách mà các tổ chức tài chính chính thức phục vụ một số nhu cầu tài chính nông nghiệp nhất định của các nông hộ nhỏ, điều chỉnh các sản phẩm dựa trên hiểu biết sâu rộng về thị trường nông nghiệp cũng như về khách hàng, và quản lý rủi ro một cách chính xác hơn dựa trên công nghệ kỹ thuật số.

Các sàn giao dịch hàng hóa là một cửa ngõ tiếp thị và quản lý rủi ro cho nhà sản xuất nông nghiệp, bằng cách cung cấp một địa điểm an toàn và minh bạch để tiếp thị hàng hóa và các sản phẩm phụ; cải thiện quá trình báo giá và định giá; giảm biến động thị trường; cung cấp nhiều dịch vụ như cho vay thế chấp hàng tồn kho, logistics và tư vấn thị trường. Các dịch vụ và tiện ích của sàn giao dịch hàng hóa có thể được sử dụng bởi các nhà sản xuất của tất cả các loại hình, cũng như những người tham gia vào hệ sinh thái thực phẩm nông nghiệp lớn hơn. Đáng chú ý là trong các thị trường nông sản rời rạc, sự tham gia của các tác nhân quy mô nhỏ (nhà sản xuất, thương lái và nhà chế biến) rất quan trọng để đạt được khối lượng thị trường cần thiết để sàn giao dịch có đủ tài chính hoạt động.

Hơn nữa, việc sử dụng công nghệ số hiệu quả và có chiến lược để giảm chi phí giao dịch và quản lý các dòng thông tin, đồng thời hỗ trợ phân tích và quản lý rủi ro cho toàn bộ mạng lưới các bên tham gia có liên quan, đặc biệt là nông hộ nhỏ, là một yếu tố quan trọng cho các sàn giao dịch hoạt động tốt. Nhờ đó, các nông hộ nhỏ còn có thể cung cấp dịch vụ cho vay thế chấp hàng tồn kho thông qua giấy chứng nhận lưu kho. Điều này giúp họ có thể kiếm lời khi giá tăng lên trong năm, ngay cả khi họ thiếu tiền mặt tại thời điểm vừa thu hoạch xong.

Đối với trường hợp sản phẩm thanh toán tiền sữa được phát triển bởi YES Bank và Hatsun Agro Products cho thấy có một số nhu cầu tài chính của các nông hộ nhỏ còn chưa được đáp ứng. Sự hợp tác giữa khối ngân hàng và khối doanh nghiệp nông nghiệp có thể xác định và phục vụ những nhu cầu này.

Một trong những thách thức quan trọng nhất để cung cấp dịch vụ thanh toán cho nông dân chăn nuôi gia súc lấy sữa là mở tài khoản tiết kiệm cho họ một cách

hiệu quả. Điều này đã được Hatsun thực hiện thành công bằng cách biến các trung tâm thu gom thành đại lý ngân hàng, giúp tiếp cận khách hàng mục tiêu với chi phí thấp nhất từ trước đến nay. Vấn đề chính yếu – làm sao để thanh toán ngay lập tức cho nông dân – đã được giải quyết bằng các máy ATM siêu nhỏ với chi phí vận hành thấp, đóng góp đáng kể vào việc thanh khoản đầy đủ tại các trung tâm thu gom sữa.

Sáng kiến trên có tác động rất đáng kể đến việc quản lý dòng tiền của hộ gia đình nông dân, vì đây là lần đầu tiên trong chuỗi giá trị sữa ở Ấn Độ mà việc thanh toán từ nhà máy chế biến sữa cho người nông dân không bị trì hoãn. Lợi ích đối với công ty kinh doanh nông nghiệp là dịch vụ này giúp họ mở rộng quy mô thu gom và đáp ứng được nhu cầu ngày càng tăng đối với các sản phẩm sữa và các thực phẩm từ sữa.

Bằng cách nghiên cứu lịch sử số dư tài khoản giao dịch, YES Bank hiện đang cung cấp dịch vụ thấu chi, tương tự tín dụng ngắn hạn, cho các nhà sản xuất đủ điều kiện. Điều này phản ánh tiềm năng đa dạng hóa các dịch vụ tài chính cho các khách hàng mới này sau khi mối quan hệ được thiết lập. Sự đa dạng hóa dịch vụ này giúp tăng cường giá trị được cung cấp cho khách hàng, và cũng giúp tổ chức tài chính đạt được hiệu quả kinh tế theo quy mô và theo phạm vi. Từ đó, ngân hàng ngày càng phát triển bền vững hơn ở khu vực nông thôn, và có thể mở rộng quy mô địa lý ra nhiều vùng khác rộng lớn hơn phạm vi hoạt động của các doanh nghiệp nông nghiệp mà ngân hàng đang hợp tác, ví dụ như Hatsun.

Môi trường pháp lý

Trên thực tế, nông nghiệp ở Ấn Độ là một vấn đề của mỗi bang. Do đó, mỗi bang cần bắt đầu cải cách các quy chế để đảm bảo và hỗ trợ ngành nông nghiệp phát triển.

Để nhân rộng các dịch vụ ngân hàng di động thì dịch vụ tài chính di động phải hấp dẫn hơn các dịch vụ ngân hàng truyền thống, và những tiện ích này phải được truyền thông rõ ràng tới người nông dân. Mô hình YES Sahaj của YES Bank (xem Khung 2) là một máy Micro-ATM chi phí thấp cho ngân hàng di động và mô hình đại lý ngân hàng. Đây là một giải pháp giao dịch di động sáng tạo, hiệu quả và có thể nhân rộng, đã tạo điều kiện và xử lý hơn 0,82 triệu giao dịch. Khung pháp lý đã tạo điều kiện hỗ trợ cho các hệ thống thanh toán ở Ấn Độ cho phép rút tiền từ tài khoản tiết kiệm tại các đại lý bên thứ ba với hạn mức giao dịch được điều chỉnh theo nhu cầu của khách hàng và cũng cho phép định giá các dịch vụ thanh toán này theo thị trường. Sáng kiến M-Pesa của Vodafone là một ví dụ thành công về việc thâm nhập vào vùng nông thôn Ấn Độ với một số ít cơ sở hạ tầng ngân hàng, thanh toán di động và các giao dịch như gửi tiết kiệm, chuyển tiền, nạp tiền điện thoại di động và thanh toán hóa đơn điện nước.

Hình thức hợp tác công tư hiện được coi là thiết yếu đối với khả năng tồn tại lâu dài của hầu hết các giải pháp sử dụng CNTT & TT trong nông nghiệp. Cụ thể là khu vực công ở các nước đang phát triển có thể cần sự hướng dẫn trong việc cung cấp dịch vụ công nghệ. Việc thiếu hụt nguồn nhân lực và tài chính, cũng như nhu cầu quá lớn của người dân nông thôn, làm suy yếu khả năng cung cấp các dịch vụ công rộng rãi với chất lượng chấp nhận được. Với đầu tư tư nhân, các dịch vụ công có thể bền vững hơn. Chuyên gia kỹ thuật có kinh nghiệm trong các ngành khác nhau; đội ngũ công nghệ thông tin (CNTT) để bảo trì công nghệ, thiết kế, và xử lý sự cố; các

nhà hoạch định chính sách đa cấp; và nông dân và các tổ chức nông dân có hiểu biết về địa phương, tất cả cần chung tay để dịch vụ được vận hành tốt.

Cuối cùng, CNTT & TT có thể được tích hợp với các dịch vụ khác làm tăng giá trị cho nông dân và hợp tác xã, bao gồm thanh toán di động và dịch vụ tài chính, và có thể được sử dụng để cải thiện quy trình kiểm soát chất lượng và truy xuất nguồn gốc. Các hợp tác xã cũng có thể tích hợp các giải pháp thị trường, cho phép họ tổng hợp nhu cầu cho các sản phẩm đầu vào và thương lượng giá tốt hơn cho các thành viên của họ. Mô hình hiện tại phòng ngừa gian lận chỉ trong một giai đoạn của chuỗi cung ứng, và có thể được mở rộng để giảm thiểu thất thoát ở các giai đoạn khác. Ví dụ, một mô-đun để theo dõi và bốc xếp hàng có thể được kết hợp để cải thiện tính minh bạch của dịch vụ vận tải, và cho phép đo trọng lượng của xe tải khi nhập bến và bốc xếp hàng. Sáng kiến của YES Bank mô tả các cơ chế tài chính chuỗi giá trị tiên tiến để cung cấp dịch vụ cho vay sau thu hoạch, dựa trên tài sản thế chấp là giấy chứng nhận lưu kho. Một mô hình tài chính trong chuỗi cung ứng bao gồm liên kết ngược và xuôi cho các tài sản chất lượng cao, và tận dụng công nghệ trong trường hợp không có chi nhánh ngân hàng.

Chương 5

Tận dụng công nghệ và mạng lưới nông thôn để mở rộng cho vay tại nông thôn: kinh nghiệm của tập đoàn Alibaba tại Trung Quốc

Li Ni và Emilio Hernández

5.1 TỔNG QUÁT

Về cơ bản, ngành nông nghiệp và kinh doanh nông nghiệp tại Trung Quốc chiếm một tỷ trọng lao động đáng kể. Khoảng 47% trong số 1,36 tỷ người sống ở Trung Quốc vào cuối năm 2014 là lao động trong khu vực nông nghiệp (Cục Thống kê Quốc gia Trung Quốc, 2014). Vai trò thiết yếu của ngành nông nghiệp trong quá trình phát triển kinh tế - xã hội của quốc gia đã được chính phủ ghi nhận.

Năm 2004, chính phủ đã ban hành chính sách “Tam Nông”, đó là: Nông nghiệp, Nông thôn và Nông dân, để định hướng các chính sách khác về hỗ trợ nông nghiệp và kinh doanh nông nghiệp tại Trung Quốc. Các chương trình được chính phủ hỗ trợ để cung cấp nguồn vốn cho nông nghiệp đang ngày càng thúc đẩy việc cung cấp vốn vay cả ngắn hạn và dài hạn, tiết kiệm, bảo hiểm, công cụ phòng ngừa rủi ro, dịch vụ cho thuê và thanh toán.

Song song với nhiều biện pháp tập trung vào tăng năng suất, chính sách của chính phủ Trung Quốc còn ưu tiên việc áp dụng công nghệ thông tin và truyền thông vào các quy trình khác nhau trong thị trường nông nghiệp và trung gian tài chính. Vào tháng 11 năm 2014, thủ tướng Trung Quốc, ông Lý Khắc Cường, đã đề xuất cách tiếp cận “Internet plus” (Internet cộng) trong buổi thuyết trình tại *Hội nghị Internet Toàn cầu* diễn ra tại Ô Trấn, tỉnh Chiết Giang (Baidu, 2015). Cách tiếp cận này khuyến khích ứng dụng công nghệ thông tin và truyền thông tiên tiến vào các hoạt động kinh tế truyền thống. Các doanh nghiệp nông nghiệp và tổ chức tài chính được hỗ trợ sử dụng công nghệ kỹ thuật số để xây dựng các nền tảng cung cấp dịch vụ, phổ biến thông tin và giảm chi phí giao dịch cho khách hàng và nhà cung cấp. Nhiều ứng dụng “kinh doanh nông nghiệp trên mạng” đã được phát triển và đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy xu hướng “Internet plus” tại Trung Quốc.

Nội dung chương này được sắp xếp như sau: trước hết, các tác giả sẽ rà soát lại các khung pháp lý hiện hành trong thị trường tài chính. Tiếp theo là các xu hướng gần đây trong thị trường nông nghiệp Trung Quốc. Sau đó là cách mà tập đoàn Alibaba, một tập đoàn gồm nhiều công ty tư nhân, bằng mô hình kinh doanh độc đáo của

mình, đã phát triển được các gói cho vay Ant Micro¹⁵ (tín dụng vi mô) nhằm vào nông thôn và đặc biệt là các hộ gia đình sản xuất và kinh doanh nông sản. Cuối cùng là phân phân tích các điểm nổi bật trong chính sách có hiệu quả giúp các sáng kiến tương tự được phổ biến rộng rãi hơn và đồng thời tới được với những hộ nông thôn nghèo hơn và đa dạng hoá dịch vụ hơn.

Nghiên cứu này sử dụng phương pháp tập hợp thông tin sơ cấp và thứ cấp về sự tiến triển của các ứng dụng công nghệ thông tin và truyền thông trong việc phát triển nền nông nghiệp Trung Quốc, phỏng vấn trực tiếp và phỏng vấn qua điện thoại với các quan chức Bộ Nông nghiệp, Tập đoàn Alibaba và Bộ phận Cho vay Ant Micro. Ngoài ra, để bổ sung thông tin, những người nông dân đã sử dụng các ứng dụng điện thoại này cũng được phỏng vấn.

5.2 NHỮNG PHƯƠNG DIỆN ĐỊNH HÌNH THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH TRONG CHÍNH SÁCH CỦA TRUNG QUỐC

Chính phủ Trung Quốc đã đặt ra chính sách pháp lý và tài chính với mục đích thúc đẩy ngành tài chính mở rộng hoạt động và dịch vụ ở khu vực nông thôn, đặc biệt là tới những hộ nghèo sản xuất quy mô nhỏ. Các tổ chức tài chính chính thức ở Trung Quốc hoạt động ở nông thôn gồm có Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp, Ngân hàng Nông nghiệp Trung Quốc và Hợp tác xã Tín dụng Nông thôn (RCC).

Một số ưu đãi chính bao gồm giảm thuế hoặc miễn thuế cho các tổ chức tài chính cho vay vi mô hỗ trợ các hộ nghèo ở nông thôn. Ví dụ, lãi từ khoản vay vi mô cho hộ nghèo ở nông thôn được miễn thuế, và doanh nghiệp hoạt động ở nông thôn được giảm thuế so với doanh nghiệp ở thành thị (3% thay vì 5%).

Các gia đình sản xuất quy mô nhỏ đủ tiêu chuẩn hộ nghèo được Cục Xóa đói Giảm nghèo của chính phủ hỗ trợ trả giúp một phần tiền lãi vay. Phần lãi vay được chính phủ hỗ trợ phụ thuộc vào thời hạn của khoản vay. Thêm vào đó, sau khi kết quả khảo sát cho thấy nhu cầu đầu tư lớn hơn so với ước tính ban đầu, chính phủ đã tăng hạn mức tối đa của khoản vay nông nghiệp cho các hộ nông dân sản xuất quy mô nhỏ.

Việc thúc đẩy công nghệ thông tin và truyền thông trong quá trình mở rộng ngành tài chính ở nông thôn bao gồm việc thiết lập các khung pháp lý làm cơ sở cho việc thành lập các công ty công nghệ thông tin và truyền thông trong nước và ngoài nước, cùng với nguồn tài chính cho các khoản đầu tư của họ. Việc này đã tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng gia tăng sử dụng công nghệ thông tin trong các quy trình nội bộ và phát triển các sản phẩm tài chính (EUSME, 2015).

Từ đó, các ứng dụng kỹ thuật số phục vụ cho sản xuất, quảng bá và tài chính nông nghiệp càng ngày càng phổ biến. Thương mại nông nghiệp điện tử đã mở rộng đáng kể từ năm 2012 và đạt khoảng 20 tỷ nhân dân tệ (khoảng 3 tỷ USD) vào cuối năm đó. Ước tính khối lượng sẽ vượt quá 100 tỷ nhân dân tệ vào năm 2016. Một ví dụ của xu hướng này là vào tháng 11 năm 2013, tập đoàn tư nhân Alibaba hợp tác với Sở Nông nghiệp tỉnh Hải Nam để ra mắt một nền tảng thương mại điện tử với tên gọi “Dấu ấn Nông nghiệp Hải Nam” và trong 3 ngày đầu tiên, chỉ riêng số lượng dưa trái được bán đi đã chiếm 63% tổng doanh thu cả năm. Mô hình thương mại điện tử nông nghiệp

¹⁵ Ant Financial, tên tiếng Trung là Mã Nghi Kim Vụ, hay Dịch vụ Tài chính Kiến cang (Người dịch).

này của Alibaba có tích hợp một bộ phận về dịch vụ tín dụng và sẽ được mô tả chi tiết hơn ở phần tiếp theo.

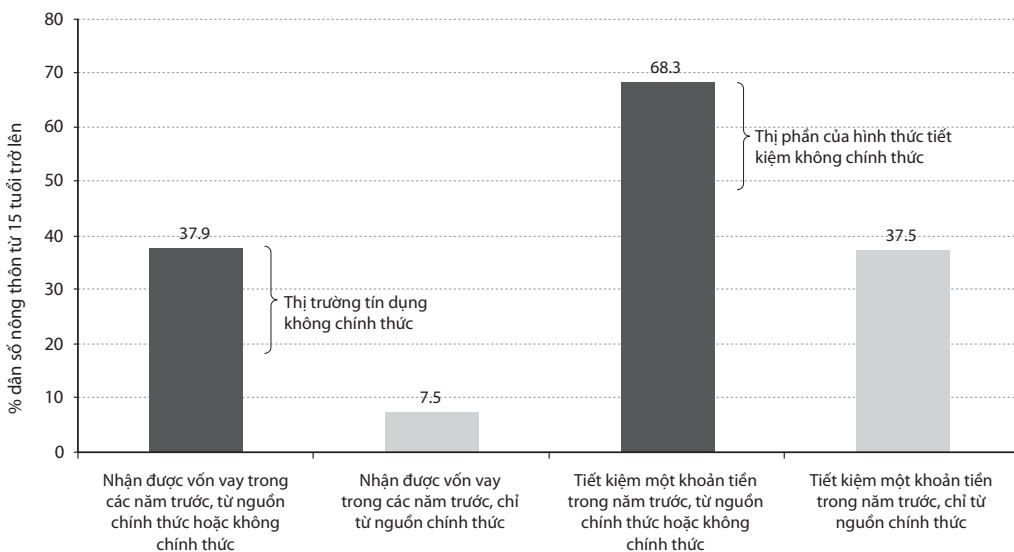
Sự mở rộng của thị trường bảo hiểm nông nghiệp trong nước đã tạo động lực cho các đơn vị tìm hiểu việc phát hành bảo hiểm nông nghiệp bằng các ứng dụng kỹ thuật số. Từ năm 2007 đến 2012, tổng số tiền phí bảo hiểm nông nghiệp lên tới hơn 60 tỷ nhân dân tệ (khoảng 9,5 tỷ USD), chủ yếu nhờ các chương trình của chính phủ trợ cấp phí bảo hiểm cho người nông dân. Tỷ lệ tăng trưởng kép hàng năm của phí bảo hiểm ở mức hơn 85%. Hiện tại có nhiều công ty mạng chú ý đến lĩnh vực bảo hiểm nông nghiệp, do có sẵn cơ sở dữ liệu về sản xuất nông nghiệp và thời tiết được nhiều cơ quan chính phủ cung cấp đầy đủ qua nhiều năm, từ đó có thể xây dựng mô hình định phí bảo hiểm.

Thêm nữa, chính phủ, thông qua các ngân hàng quốc doanh, cũng mạnh mẽ thúc đẩy sự hiện diện của các tổ chức tài chính tại khu vực nông thôn. Kết quả là số lượng chi nhánh ngân hàng trên mỗi 100.000 người đã tăng từ 7,7 vào năm 2012 lên 8,1 vào năm 2014, theo Chỉ số Phát triển Thế giới. Ngoài ra, tỷ lệ tăng trưởng vốn tín dụng nông nghiệp toàn quốc là 21,7% trong giai đoạn 2007–2014 (Bộ Tài chính Trung Quốc, 2015).

Tuy nhiên, các cơ quan chức năng và tổ chức tài chính đã gặp phải thách thức trong việc giám sát và triển khai chính sách khuyến khích mở rộng nguồn tài chính ở nông thôn. Thủ tục đối với các khoản vay được hỗ trợ lãi suất hoặc giảm thuế khá rườm rà vì cần phải đáp ứng đầy đủ quy trình giám sát do các cơ quan chức năng đặt ra. Việc này làm tăng cao chi phí giao dịch cho cả tổ chức tài chính cho vay lẫn người vay, trong khi những hộ đạt tiêu chuẩn cho vay là hộ nghèo và không có khả năng chi trả những chi phí này.

BIỂU ĐỒ 20

Tỷ lệ phần trăm dân số nông thôn từ 15 tuổi trở lên sử dụng dịch vụ tín dụng và tiết kiệm trong năm 2014 tại Trung Quốc



Nguồn: các tác giả tổng hợp từ cơ sở dữ liệu Global Findex.

Thêm vào đó, pháp luật hiện hành quy định rằng các tổ chức tín dụng chính thức hoạt động tại nông thôn, như ngân hàng phát triển nông nghiệp hay hợp tác xã tín dụng nông thôn (RCC), chỉ được chấp nhận các loại hình tài sản thế chấp truyền thống để đảm bảo cho khoản vay và cắt giảm những khoản mục rủi ro trong danh mục đầu tư nông nghiệp. Việc phân loại rủi ro này quyết định mức dự trữ bắt buộc của các tổ chức tín dụng đó. Các tài sản thế chấp hợp lệ bao gồm quyền sở hữu nhà hoặc đất đai, máy móc thiết bị và xe cộ. Quy định này đã loại trừ những hộ nghèo mà các chính sách cho vay muốn hướng tới, vì rất ít hộ nghèo có sẵn những loại tài sản thế chấp này.

Biểu đồ 20 mô tả tình hình phổ biến trong thị trường tài chính nông thôn ở Trung Quốc. Mặc dù các tổ chức tín dụng chính thức đã tăng cường hiện diện ở khu vực nông thôn, đặc biệt là thông qua dịch vụ tiết kiệm, nhưng thị trường tài chính nông thôn vẫn chủ yếu nằm trong tay các bên cung cấp dịch vụ tài chính không chính thức, ví dụ như các tác nhân trong chuỗi giá trị nông nghiệp, các doanh nghiệp phi nông nghiệp ở nông thôn, các bên cho vay, quỹ tín dụng và tiết kiệm cộng đồng, gia đình và bạn bè. Từ Biểu đồ 20, chúng ta có thể thấy tỷ lệ người dân ở nông thôn sử dụng dịch vụ tín dụng và tiết kiệm từ cả nguồn chính thức và không chính thức, và tỷ lệ người chỉ sử dụng nguồn chính thức. Từ đó chúng ta có thể ước tính tỉ lệ người dân sử dụng các dịch vụ tín dụng và tiết kiệm từ nguồn không chính thức. Nguồn tài chính không chính thức chiếm vị trí chủ đạo, đặc biệt là trong thị trường tín dụng.

5.3 NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP ĐIỂN HÌNH CỦA TẬP ĐOÀN ALIBABA VÀ QUỸ CHO VAY NÔNG NGHIỆP ANT MICRO

Chúng tôi đã lựa chọn một trường hợp điển hình từ nhiều ứng dụng công nghệ thông tin và truyền thông để nghiên cứu – một ứng dụng đạt được quy mô đáng kể trong một thời gian ngắn. Đó là dịch vụ cho vay vi mô Ant Micro của tập đoàn Alibaba. Dịch vụ này cung cấp các khoản vay ở nông thôn thông qua mạng Internet và giúp hoàn thiện thêm để chế thương mại điện tử của Alibaba. Đây là dự án tư nhân và hoàn toàn không có sự can thiệp từ chính phủ.

Tập đoàn Alibaba là nhà cung cấp dịch vụ mua sắm điện tử lớn nhất tại Trung Quốc. Các dịch vụ của Alibaba bao gồm nền tảng bán đấu giá/bán lẻ tên là Taobao; trang thương mại điện tử Tmall cho các mặt hàng tiêu dùng; Alipay, công cụ thanh toán điện tử lớn nhất tại Trung Quốc; Ant Micro, dịch vụ cung cấp các khoản vay vi mô nông thôn lớn nhất; RiRiShun, công ty cung cấp dịch vụ logistics; và Aliyun hay AliCloud, nhà cung cấp dịch vụ đám mây. Như vậy, Alibaba cung cấp toàn bộ các dịch vụ cần thiết cho thương mại điện tử.

Dịch vụ của Alibaba cho phép các hình thức bán hàng từ người tiêu dùng đến người tiêu dùng (C2C), doanh nghiệp đến người tiêu dùng (B2C) và doanh nghiệp tới doanh nghiệp (B2B) hoạt động thông qua cổng điện tử phục vụ mua sắm với dịch vụ thanh toán qua mạng, công cụ tìm kiếm sản phẩm, và dịch vụ phân tích điện toán đám mây tập trung vào dữ liệu. Tập đoàn được thành lập vào năm 1999 khi ông Mã Vân (Jack Ma) lập nên trang web Alibaba.com, một cổng thông tin B2B kết nối các nhà sản xuất Trung Quốc với người mua ở nước ngoài. Trong năm 2012, hai cổng thông tin của Alibaba, Taobao và Alipay, đã xử lý doanh thu lên tới 1,1 nghìn tỷ nhân dân tệ (khoảng 170 tỷ USD). Tập đoàn chủ yếu hoạt động tại Trung Quốc, và vào ngày phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng, ngày 19 tháng 9 năm 2014, giá trị thị trường của tập đoàn là 231 tỷ USD.

Taobao, cổng thông tin C2C của Alibaba, tương tự như eBay.com, có gần một tỷ sản phẩm được đăng và là một trong 20 trang web được truy cập nhiều nhất thế giới. Lượng hàng bán qua trang web này chiếm hơn 60% số bưu kiện được giao tại Trung Quốc vào tháng 3 năm 2013 và 80% doanh số bán hàng trực tuyến trên toàn quốc vào tháng 9 năm 2014. Alipay, dịch vụ thanh toán trực tuyến, chiếm khoảng một nửa tổng số giao dịch thanh toán trực tuyến tại Trung Quốc. Với mục tiêu lâu dài là xây dựng một đế chế thương mại điện tử toàn cầu, Alibaba đã thâm nhập thị trường Ấn Độ vào tháng 9 năm 2014.

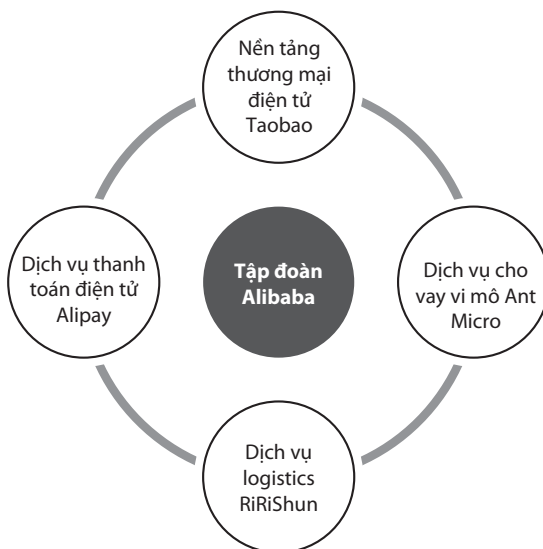
5.4 CƠ HỘI KINH DOANH TRONG LĨNH VỰC TÍN DỤNG NÔNG THÔN DO TẬP ĐOÀN ALIBABA KHAI PHÁ

Sau nhiều năm hoạt động, Alibaba nhận thấy hơn 60% tổng số mặt hàng được đăng trên Taobao là mặt hàng thực phẩm, bao gồm cả hàng tươi và đã qua chế biến. Hơn 90% người bán và người mua trên Taobao là cá nhân và gần một nửa trong số đó sống ở nông thôn. Điều này cho thấy nông sản là một ngành hàng cơ sở cho nền tảng giao dịch trực tuyến Taobao, và phần lớn giao dịch được thực hiện bởi các cá nhân riêng lẻ ở tất cả các khâu của chuỗi giá trị nông nghiệp trong nước.

Sau khi phân tích tình hình, Alibaba nhận thấy việc gia tăng hiệu quả của các giao dịch trong chuỗi giá trị có ảnh hưởng quan trọng tới khối lượng và tần suất giao dịch trên Taobao, một trong những hoạt động cốt lõi của tập đoàn. Việc phân tích dịch vụ phục vụ khách hàng cho thấy khách hàng ở nông thôn bị hạn chế đáng kể về thanh khoản và nhu cầu dịch vụ tín dụng tại đây chưa được đáp ứng đầy đủ. Do đó, khái niệm cho vay vi mô được xây dựng để giảm bớt các hạn chế về tài chính cho các cá

BIỂU ĐỒ 21

Hệ sinh thái điện tử của Alibaba, môi trường hoạt động của dịch vụ cho vay vi mô Ant Micro



nhân trong từng phân khúc của chuỗi giá trị nông nghiệp và kết quả là dịch vụ cho vay vi mô Ant Micro ra đời vào tháng 6 năm 2013. Alibaba tin chắc rằng thị trường tín dụng nông thôn chưa có đủ dịch vụ cho vay nên đã nỗ lực để ra mắt sản phẩm tín dụng nông thôn này.

Từ khi thành lập, các dịch vụ của Alibaba đã liên kết thành một hệ sinh thái điện tử. Hệ thống này đã thu thập một lượng dữ liệu khổng lồ về khách hàng ngay từ ngày đầu tiên và khám phá các phương án logistics tối ưu. Alibaba tận dụng nguồn thông tin này để đảm bảo các khoản vay vi mô Ant Micro đạt lợi nhuận.

Đặc điểm của khoản vay vi mô Ant Micro

Đây là khoản vay cho khách hàng ở nông thôn, khi có nhu cầu rõ ràng và thời hạn lên tới một năm. Khách hàng có thể vay để sử dụng vào bất kỳ mục đích nào, tuy nhiên, số tiền cho vay được thiết kế với mục đích cung cấp vốn lưu động và vốn đầu tư ngắn hạn vào nông nghiệp và kinh doanh nông nghiệp cho những hộ ở nông thôn thường có thu nhập thấp hơn mặt bằng trung bình cả nước.

Các đặc điểm chính của khoản vay là:

- Khách hàng nộp hồ sơ xin vay qua mạng; thời gian phê duyệt khoản vay từ 1 đến 3 ngày;
- Hạn mức cho vay dao động từ 20.000 đến 1 triệu nhân dân tệ (xấp xỉ 3.125 USD đến 156.250 USD);
- Không cần cam kết hoặc bảo lãnh khi xin vay vốn. Không phụ thu phí xử lý khoản vay.
- Lãi suất là 0,042%/ngày, tiền lãi và nợ gốc chia đều hàng tháng trong tối đa 12 tháng.
- Thời hạn vay là 12 tháng; khách hàng có thể gia hạn sau ngày đáo hạn;
- Nếu người vay không thể trả đủ số tiền hàng tháng, họ có thể lựa chọn chỉ trả một khoản tiền tối thiểu hàng tháng. Phần còn thiếu sẽ bị tính thêm một khoản lãi ở mức xấp xỉ 0,05%/ngày cho đến khi được trả hết.
- Khách hàng có thể thanh toán khoản phải trả bằng tiền thu được từ việc bán hàng trên Taobao;
- Có thể dùng ứng dụng Alipay làm tài khoản nhận tiền vay, tiền bán hàng và chuyển tiền tới bất kỳ tài khoản ngân hàng nào khác.

Sau khi nộp đơn xin vay trực tuyến, người nộp đơn cần gửi thêm tài liệu bổ sung để bộ phận cho vay vi mô Ant Micro đánh giá, cụ thể là:

- Ảnh chụp màn hình các chi tiết giao dịch trong tài khoản tiết kiệm của người nộp đơn mở tại một ngân hàng;
- Một lá thư nêu rõ nguồn gốc và số tiền của các khoản vay trong quá khứ tại các tổ chức tài chính; và
- Giấy chứng nhận kết hôn đối với người đã kết hôn.

Nếu khoản vay được duyệt, tiền vay sẽ được chuyển vào tài khoản Alipay của khách hàng.

So với quy trình hoạt động hiện tại của ngành tài chính thì điều khoản mang tính đột phá lớn nhất là không yêu cầu tài sản thế chấp. Việc loại bỏ ràng buộc này đã làm gia tăng đáng kể lượng khách hàng tiềm năng đủ điều kiện vay ở khu vực nông thôn. Một điều thuận lợi nữa là nhiều người dân ở nông thôn có tiền gửi tiết kiệm ở ngân hàng và thông tin này có thể được thu thập để đánh giá tình hình dòng tiền của khách hàng. Biểu đồ 22 minh họa quá trình phát hành và sử dụng vốn vay vi mô Ant Micro

và cách thức mà dịch vụ này liên kết với các dịch vụ khác của tập đoàn Alibaba.

5.5 CHIẾN LƯỢC QUẢN LÝ RỦI RO

Khoản vay vi mô Ant Micro được chia làm hai giai đoạn và có ba thành phần để quản lý rủi ro.

Quản lý rủi ro trước khi cho vay

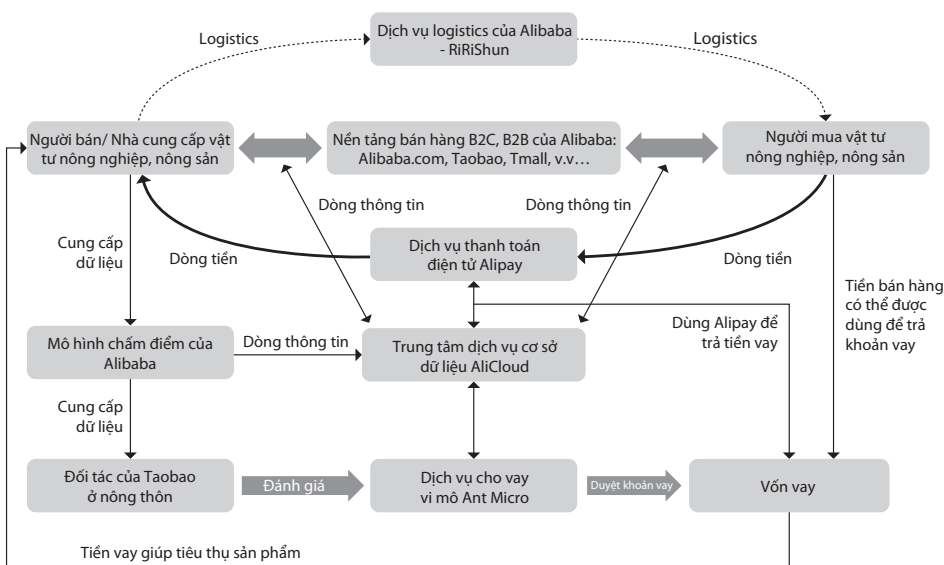
Nhân viên thẩm định khoản vay tại trụ sở chính của Alibaba nhận được đơn xin vay điện tử và bắt đầu đánh giá bằng cách tìm toàn bộ thông tin có liên quan của khách hàng trong lịch sử giao dịch của mọi dịch vụ do Alibaba cung cấp, bao gồm ký lục mua và bán, các đánh giá, bình luận và lịch sử dòng giao dịch. Alibaba đã xây dựng mô hình chấm điểm tín dụng dựa vào thông tin từ cơ sở dữ liệu giao dịch. Mô hình này đánh giá thông tin sau đó xếp hạng người xin vay. Điểm đánh giá và hạng phân loại từ mô hình này là kết quả đánh giá ban đầu.

Kết quả đánh giá định lượng này sẽ được nhân viên thẩm định khoản vay của Alibaba xác minh định tính khi xem xét thông tin trong hồ sơ. Nếu điểm đánh giá hoặc phân hạng rủi ro thấp hơn mức cho phép, nhân viên Alibaba sẽ yêu cầu những đối tác của dịch vụ cho vay vi mô Ant Micro tại cộng đồng ở gần khách hàng nhất kiểm tra thêm thông tin.

Các đối tác này có thể là ngân hàng hợp tác xã nông thôn, hoặc hợp tác xã tín dụng nông thôn (RCC), hoặc các tổ chức tài chính vi mô (MFI). Họ sẽ kiểm tra lịch sử tín dụng của khách hàng trong cơ sở dữ liệu của mình. Nếu người này không có

BIỂU ĐỒ 22

Sản phẩm và quy trình của các dịch vụ liên kết lẫn nhau của Tập đoàn Alibaba



Nguồn: tác giả.

lịch sử tín dụng, nhân viên Alibaba sẽ yêu cầu Đối tác Nông thôn Taobao xác minh tính cách của khách hàng.

Đối tác Nông thôn Taobao là những cá nhân sống trong hoặc gần thôn của người nộp đơn. Alibaba tuyển dụng các đối tác này để giúp phân bổ và giám sát các khoản vay ở cấp thôn. Các đối tác này hướng dẫn khách hàng cách sử dụng tất cả các dịch vụ của Alibaba bằng máy tính hoặc điện thoại di động. Đối tác thường có cơ sở kinh doanh của riêng họ tại địa phương và Alibaba chỉ trả hoa hồng dựa trên doanh thu do đối tác mang lại. Alibaba ra mắt Chương trình Nông thôn Taobao vào tháng 10 năm 2014, với khoản đầu tư ban đầu trị giá 10 tỷ nhân dân tệ (khoảng 1,6 tỷ USD) để thành lập 1.000 trung tâm dịch vụ cấp huyện và 100.000 trạm dịch vụ cấp thôn (trong đó có 2.300 hợp tác xã tín dụng nông nghiệp), và mỗi trạm cấp thôn đều có một đối tác nông thôn Taobao. Những đối tác này có thể cung cấp thêm thông tin tham khảo về người nộp đơn và nếu cần, có thể đến và phỏng vấn khách hàng để đánh giá khả năng trả nợ và tính cách của họ.

Các điều kiện bắt buộc để trở thành Đối tác Nông thôn Taobao là: trên 18 tuổi, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ; sử dụng thành thạo máy tính và điện thoại di động, có kinh nghiệm mua sắm trực tuyến; trung thực, siêng năng, tha thiết mong muốn giúp đỡ dân làng và tận tâm theo đuổi sự nghiệp ở Taobao.

Hơn nữa, có bốn bước cần thực hiện trước khi trở thành Đối tác Nông thôn Taobao:

- Bước 1: Đăng ký thông tin cá nhân tại trang web Chương trình Đối tác Nông thôn Taobao của Alibaba
- Bước 2: Alibaba xem xét văn bằng và chứng chỉ mà người nộp đơn tải lên
- Bước 3: Ký hợp đồng
- Bước 4: Được đào tạo ban đầu để khởi động việc cung cấp dịch vụ.

Sau khi chính thức trở thành Đối tác Nông thôn Taobao, đối tác này sẽ được Alibaba hỗ trợ trực tiếp như sau:

- Hỗ trợ kỹ thuật đặc biệt từ chuyên viên;
- Đào tạo kinh doanh, ví dụ như các hoạt động vận hành, kỹ năng kinh doanh, khuyến mãi, điều tra tín dụng;
- Hỗ trợ về hoạt động logistics từ RiRiShun;
- Hỗ trợ nâng cao nhận thức, ví dụ như thông qua quảng cáo, qua đài phát thanh, ti vi, báo chí, áp phích.

Quản lý rủi ro sau khi cho vay

Sau khi cho vay, nhân viên của Alibaba sẽ theo dõi các thay đổi trong danh sách mặt hàng được đăng và các giao dịch đấu giá được thực hiện trong tài khoản của người vay. Các biểu hiện đáng ngờ, như rút tiền vay rồi đột ngột ngừng hoạt động trong tất cả các tài khoản, sẽ được thông báo cho các đối tác ở nông thôn của Alibaba để họ gặp mặt khách hàng và xác minh tình trạng.

Nếu người vay cố tình không trả nợ, Alibaba sẽ chặn tất cả các hoạt động trực tuyến của họ trên hệ thống của mình và thông báo cho hợp tác xã tín dụng nông nghiệp và đối tác Taobao gần nhất. Ngoài ra, Alibaba sẽ gửi thư thông báo đến tất cả các tài khoản của họ trong hệ thống dịch vụ do Alibaba cung cấp.

Chiến lược quản lý rủi ro này có một số điểm nổi bật như sau. Trước hết là việc tận dụng cơ sở dữ liệu thông tin khổng lồ về khách hàng được thu thập từ mô hình kinh doanh đặc thù của tập đoàn Alibaba. Alibaba nắm giữ tất cả thông tin về mọi giao dịch khách hàng thực hiện trực tuyến qua Taobao, Tmall và Alipay, và giao dịch ngoại tuyến như dịch vụ logistics của RiRiShun. Tất cả những thông tin này được lưu trữ tại trung tâm cơ sở dữ liệu AliCloud của tập đoàn, và có thể được xử lý bằng các thuật toán để cho ra mô hình chấm điểm tín dụng.

Việc sử dụng mô hình chấm điểm tín dụng là một nỗ lực nhằm giảm tổng chi phí và thời gian của quá trình cho vay và tăng hiệu quả sàng lọc khách hàng. Tuy nhiên, ngay từ đầu, mô hình này đã bộc lộ rõ mặt hạn chế do các khách hàng ở nông thôn mà mô hình hướng tới chỉ chiếm số ít trong nhóm khách hiện tại, và những yếu tố quyết định khả năng chi trả và uy tín của họ cũng có thể khác nhóm khách hiện tại.

Do đó, mô hình chấm điểm tín dụng là một công cụ hữu ích để phân quyền phê duyệt tín dụng chứ không phải để ra quyết định cuối cùng. Chỉ những người xin vay có điểm tín dụng thuộc nhóm rủi ro cao mới cần phải khảo sát chi tiết và trực tiếp ở cấp thôn. Điều này giúp giảm chi phí. Mô hình này được bổ sung bằng cách thiết lập các đối tác ở gần khách hàng và có thể xác minh thông tin trước khi ra quyết định cuối cùng về phê duyệt khoản vay. Việc xác định và thiết lập mạng lưới đối tác này đòi hỏi tập đoàn Alibaba phải rót vào một khoản đầu tư đáng kể.

Tiếp theo, như đã minh họa trong Biểu đồ 22 ở trên, khoản vay vi mô Ant Micro càng có giá trị hơn do nó là một dịch vụ cộng thêm ngoài các dịch vụ thương mại và thanh toán khác của tập đoàn Alibaba. Điều này giúp làm tăng lòng trung thành của khách hàng. Quyền được sử dụng toàn bộ “hệ sinh thái” dịch vụ tạo ra động lực rất lớn để khách hàng không quỵ nợ. Nguy cơ bị tước quyền sử dụng toàn bộ các loại dịch vụ và bị mất danh tiếng trong mạng lưới người mua và bán tại địa phương của chính bản thân khách hàng là hai yếu tố quan trọng ngăn cản khách hàng quỵ nợ.

Cuối cùng, các phương thức quản lý rủi ro trên cho phép Alibaba đủ tự tin để không yêu cầu thế chấp khi cho vay. Đây là một trong những đột phá chính, tạo điều kiện tăng tiếp cận vốn vay tại nông thôn. Một điểm quan trọng cần nhấn mạnh là Alibaba là một tập đoàn bán lẻ và không phải tuân thủ khung pháp lý áp dụng cho các ngân hàng. Do vậy, Alibaba không cần e ngại những hồ sơ xin vay lớn mà không có tài sản thế chấp như các tổ chức tài chính chính thức. Trường hợp thực tế này cho thấy tác dụng xúc tiến của việc cải thiện khung pháp lý trong ngành tài chính.

Kết quả của dịch vụ cho vay vi mô Ant Micro

Mặc dù Alibaba không công bố số liệu chính thức nhưng các chuyên gia trong nước ước tính rằng đến ngày 30 tháng 4 năm 2014 (11 tháng sau khi ra mắt sản phẩm), tổng số lượng khoản vay được cấp là 4.030.800 với tổng số tiền cho vay được giải ngân là 81.023.000.000 nhân dân tệ (khoảng 12 tỷ USD). Như vậy, một khoản vay trung bình khoảng 3.200 USD. Tỷ lệ nợ xấu dao động trong khoảng từ 2% đến 3%.

Tuy không có số liệu thống kê chính thức về cách khách hàng sử dụng khoản vay, nhưng mục đích vay phổ biến nhất trên đơn xin vay là để “xoay vòng vốn”, thể hiện rằng các khoản vay này phần lớn được dùng để bù đắp những khoản tiền thiếu hụt trong ngắn hạn cho các hoạt động sinh kế của hộ gia đình tại nông thôn.

5.6 KẾT LUẬN

Thị trường tài chính nông thôn ở Trung Quốc khá phân tán và có nhiều loại dịch vụ tài chính chính thức và không chính thức cùng tồn tại; mỗi loại có lợi thế ở các phân khúc khách hàng khác nhau với các sản phẩm tài chính khác nhau. Dịch vụ tài chính không chính thức có xu hướng chiếm lĩnh thị trường tín dụng nông thôn, với nhóm khách hàng chủ yếu là các hộ nghèo ở nông thôn, có ít hoặc không có tài sản thế chấp, và kiếm sống bằng nhiều hoạt động đa dạng, trong đó có các hoạt động kinh doanh nông nghiệp tại địa phương. Các dịch vụ tín dụng không chính thức này bị hạn chế về khả năng tiếp cận và tính linh hoạt, và có chi phí cao.

Tập đoàn Alibaba đã nắm lấy cơ hội gia nhập thị trường tín dụng nông thôn không chính thức này bằng cách cung cấp các sản phẩm tín dụng chính thức cho các hộ gia đình nông thôn mà ngành tài chính hiện tại chưa phục vụ hoặc phục vụ chưa đủ. Dịch vụ cho vay vi mô Ant Micro do tập đoàn Alibaba đưa ra không phụ thuộc vào tài sản thế chấp của khách hàng và được cung cấp dưới dạng một bộ phận của “hệ sinh thái điện tử” gồm các hệ thống giao dịch và thanh toán điện tử.

Khoản vay này rõ ràng là mang lại giá trị cao hơn cho khách hàng so với các dịch vụ vay vốn chính thức và không chính thức khác, thể hiện qua việc danh mục khách hàng mở rộng nhanh chóng và tỉ lệ nợ xấu thấp. Giá trị của khoản vay xuất phát từ việc thủ tục xin vay đơn giản, không yêu cầu thế chấp và được hỗ trợ bởi hệ thống dịch vụ mua bán, thanh toán và logistics của Alibaba. Gói dịch vụ toàn diện này làm cho gói vay Ant Micro hấp dẫn hơn những khoản vay khác với các điều khoản tốt hơn một chút nhưng chỉ là khoản vay đơn lẻ.

Chìa khóa trong chiến lược quản lý rủi ro dịch vụ cho vay vi mô Ant Micro của Alibaba là khả năng theo dõi và phân tích thông tin về khách hàng nông thôn và tất cả các tác nhân mà khách hàng này tương tác, thông qua hệ sinh thái điện tử của tập đoàn. Lượng thông tin khổng lồ trong cơ sở dữ liệu lớn này trở thành công cụ nền tảng để phát triển mô hình chấm điểm tín dụng, góp phần hỗ trợ quy trình sàng lọc độ tin cậy của khách hàng và tránh phụ thuộc vào tài sản thế chấp.

Tuy nhiên, kinh nghiệm cho thấy, khi đánh giá con người luôn cần kiểm tra chéo và xác thực thông tin về hoạt động và tính cách của khách hàng, đặc biệt là khi các khách hàng mục tiêu tại nông thôn mà Alibaba hướng tới chỉ là thiểu số trong số khách hàng hiện tại và các yếu tố quyết định độ tin cậy về khả năng chi trả của họ có thể khác với các khách hàng hiện tại. Vì lý do này, Alibaba đã đầu tư rất nhiều vào việc thiết lập mạng lưới đối tác tại nông thôn, bao gồm những cá nhân sống gần các khách hàng nông thôn, để thúc đẩy việc sử dụng tất cả các dịch vụ của Alibaba, đánh giá tính cách và khả năng trả nợ của khách hàng trong những trường hợp mà mô hình chấm điểm tín dụng phân loại rủi ro cao trên một ngưỡng nhất định. Do đó, mô hình chấm điểm tín dụng là một công cụ hữu ích để phân quyền việc ra quyết định phê duyệt tín dụng chứ không phải để đưa ra quyết định cuối cùng.

Là một tập đoàn bán lẻ đại trà, Alibaba không phải là đối tượng điều chỉnh của các khung pháp lý áp dụng cho các ngân hàng, và do đó có thể tránh được những quy định bó buộc các tổ chức tài chính chính thức, chẳng hạn như phải có quỹ dự phòng lớn cho các hồ sơ xin vay không có tài sản thế chấp. Tình hình thực tế này cho thấy cách mà các cải tiến về khung pháp lý có thể xúc tác thị trường tài chính, giúp việc phân loại rủi ro của khoản vay ít phụ thuộc vào tài sản thế chấp hơn.

Chương 6

Hai trường hợp thực tế của các chương trình cho vay nông nghiệp tại Philippines có sử dụng phương pháp quản trị rủi ro hiệu quả

Carlos Ani và Silvestre Andales

6.1 GIỚI THIỆU

Nông nghiệp chiếm một phần năm nền kinh tế nội địa của Philippines. Những khó khăn trong việc tiếp cận tín dụng nông nghiệp, các công nghệ tiên tiến và một thị trường ổn định từ lâu đã là một trở ngại lớn đối với những nông hộ nhỏ. Dù hệ thống ngân hàng đã mở rộng dịch vụ tín dụng ở cấp quốc gia, nhưng rất ít dịch vụ được dành cho các khu vực nông thôn và thậm chí còn ít hơn với các nông hộ nhỏ bởi những rủi ro nhận thức khi cho họ vay.

Nghiên cứu này xem xét kỹ sự vận hành của hai tổ chức tài chính vi mô – “Alalay sa Kaunlaran Inc.” (ASKI) và “Paglaum Multi Purpose Cooperative” (PMPC) – để phân tích sự khác biệt trong các công cụ và phương pháp quản trị rủi ro mà họ sử dụng để phát triển và xây dựng danh mục đầu tư dịch vụ tài chính dành cho những nông hộ nhỏ, như một phần mở rộng của các dịch vụ tài chính, chẳng hạn như tiết kiệm và bảo hiểm, mà các tổ chức này đã cung cấp cho những khu vực nông thôn trong vài năm nay.

Hai tình huống được nhắc đến ở trên cho thấy rằng có những phương pháp quản trị rủi ro được cả ASKI và PMPC sử dụng, rất hữu hiệu để tạo nên những nguyên tắc đối với các khoản vay nông nghiệp dành cho các nông hộ nhỏ nghèo ở Philippines. Có 11 nguyên tắc chung như sau:

1. Cho vay sử dụng cách tiếp cận nhóm trong trường hợp công nghệ tín dụng cá nhân bị giới hạn;
2. Yêu cầu chứng thực từ chính quyền địa phương như một phần của việc kiểm tra kỹ lưỡng hoàn cảnh của khách hàng;
3. Tổ chức đi thăm nông trại để kiểm tra diện tích, ranh giới, điều kiện, địa hình và thủy lợi;
4. Tạo điều kiện cho các nông hộ nhỏ tiếp cận những nguồn hỗ trợ chuyên nghiệp về cách thức sản xuất nông nghiệp tốt, chiến lược quảng bá và các kỹ năng quản lý;
5. Tận dụng những chương trình công cộng có sẵn như Công ty Bảo hiểm Hoa màu Philippines (PCIC) giúp giảm thiểu những rủi ro liên quan đến thời tiết và Quỹ Bảo lãnh Nông nghiệp (AGFP) giúp giảm thiểu những rủi ro về tín dụng;
6. Cung cấp cho các nông hộ, trực tiếp hoặc gián tiếp, những dịch vụ tài chính và

- phi tài chính cộng thêm đa dạng, bổ sung cho các khoản vay nông nghiệp, ví dụ như tiết kiệm, bảo hiểm và khuyến nông.
7. Giải ngân từng phần khoản vay theo chu kỳ sản xuất để tránh tình trạng sử dụng sai mục đích;
 8. Tạo điều kiện cho các nông trại tiếp cận các nguồn đầu vào và công cụ chất lượng cao;
 9. Tổ chức các cuộc họp nhóm hàng tháng để theo dõi tiến độ mùa vụ và thường xuyên giữ liên lạc với những nông dân vay tiền;
 10. Hỗ trợ các hợp đồng bao tiêu sản phẩm để đảm bảo một công ty hoặc thương nhân thu mua toàn bộ sản phẩm của nông dân, sau đó khoản vay sẽ được khấu trừ vào tiền bán hàng;
 11. Một ban quản lý khoản vay hiệu quả, trung thực và phản ứng nhanh.

Mười một công cụ được liệt kê ở trên là bộ công cụ quản trị rủi ro cơ bản đã làm nên sự thành công của những chương trình cho vay, xét trong bối cảnh của Philippines. Một phân tích sâu hơn chỉ ra rằng những công cụ này đang giúp giải quyết những thử thách phát sinh với các nông hộ trong chuỗi giá trị nông nghiệp và các nguồn sinh kế đa dạng trong chuỗi, nơi mà những hoạt động phi nông nghiệp cũng rất quan trọng.

Một thử thách lớn của nông dân là tiếp cận với các phân khúc thị trường nhiều lợi nhuận hơn, vì họ thường hay gắn liền với thị trường nông nghiệp địa phương, nơi có nhiều biến động khó lường và biên lợi nhuận rất thấp. Cả PMPC và ASKI đều nhận ra rằng việc xác định những thị trường có lợi nhuận cao hơn và cung cấp những công cụ tài chính, phi tài chính tốt hơn để giảm thiểu rủi ro, là những mục tiêu chính dành cho các nông hộ nhỏ trước khi họ quyết định đầu tư vào những dự án kinh doanh nông nghiệp mang tính đổi mới. Trong trường hợp cụ thể của PMPC, họ đã vận hành được cơ sở ngũ cốc của riêng mình, cung cấp các dịch vụ cất trữ gạo, xay xát và sấy khô. Cơ sở này mua toàn bộ gạo sản xuất bởi những nông dân mà họ cho vay. Đây là một dịch vụ bổ sung thêm bên cạnh những dịch vụ tài chính đa dạng cung cấp cho các nông hộ nhỏ.

Ngược lại, ASKI lại có mối quan hệ chặt chẽ với San Miguel Corporation (SMC) – một nhà sản xuất lớn thức uống có cồn, bột và thức ăn chăn nuôi, cung cấp hỗ trợ về kỹ thuật, các dịch vụ quảng bá và chế biến cho những nông hộ sử dụng dịch vụ tài chính của ASKI. Tận dụng mối quan hệ này, ASKI kết nối người nông dân với SMC để bán lượng sản (khoai mì) sản xuất được. Ngoài ra ASKI cũng giúp những khách hàng là các hộ trồng củ hành xây dựng mối quan hệ với các chuỗi của hàng thức ăn để họ thu mua toàn bộ hành và ớt sản xuất bởi những nông dân mà ASKI cho vay. Những mối liên kết như vậy tạo ra giá cao hơn và nguồn thu nhập tốt hơn cho các nông hộ nhỏ, đảm bảo cho việc hoàn trả khoản vay.

Những chương trình cho vay nông nghiệp tiến bộ do ASKI và PMPC khởi xướng có thể được nhân rộng nếu có sự hợp tác của ngành ngân hàng và các chương trình công cộng, bằng cách xúc tiến mở rộng các loại hình dịch vụ tài chính cung cấp cho các nông hộ nhỏ và thúc đẩy các chính sách giúp cải thiện môi trường kinh tế nông thôn. Những chương trình cho vay này cũng có thể được áp dụng bởi các tổ chức tài chính (ngân hàng nông thôn, tổ chức tài chính vi mô và hợp tác xã) trên toàn quốc khi họ nhận ra những tiềm năng thị trường to lớn từ những hộ nông dân

nghèo hơn. Có rất nhiều tổ chức tài chính trên cả nước nhận ra điều này, và nếu họ biết được những phương thức tốt để thành công trong việc cung cấp dịch vụ cho vay nông nghiệp thì họ có thể đóng góp nhiều hơn cho mục tiêu tài chính toàn diện của Philippines.

Chính phủ đã ban hành luật bắt buộc các ngân hàng dành 15% các khoản vay của họ cho nông nghiệp và 10% cho những người hưởng lợi từ cải cách ruộng đất (ARB¹⁶). Tuy nhiên, tỷ lệ tuân thủ quy định được cho là còn thấp, nhất là với các nông hộ nhỏ và nông dân ARB, bởi vì những ngân hàng thương mại lớn nhìn chung không biết làm thế nào để cho hai đối tượng này vay trực tiếp một cách hiệu quả. Một lý do nữa là không có đủ các tổ chức tài chính nông thôn được công nhận (Rural Financial Institution – RFI) để làm trung gian mà qua đó các ngân hàng có thể cho nông dân vay gián tiếp, xem như gián tiếp tuân thủ quy định trên.

Chính phủ nên giới thiệu những công cụ quản lý rủi ro đã được kiểm chứng này cho các ngân hàng nông thôn, hợp tác xã và tổ chức tín dụng vi mô để họ có thể áp dụng và cho các nông hộ nhỏ vay trực tiếp một cách hiệu quả. Những tổ chức áp dụng thành công có thể trở thành các RFI được công nhận, sau đó chính phủ khuyến khích các ngân hàng thương mại lớn cho các RFI này vay. Bằng cách này, lượng tín dụng cung cấp cho các nông hộ nhỏ và các ARB sẽ tăng gấp trăm lần. Sử dụng những chiến lược táo bạo này, Philippines sẽ có bước tiến lớn trong việc vươn đến nhiều người chưa được tiếp cận với ngân hàng trên cả nước, và đẩy mạnh một hệ thống tài chính toàn diện hơn.

6.2 KHUNG PHÁP LÝ TÀI CHÍNH Ở PHILIPPINES

Ngành nông nghiệp vẫn là nguồn chính về thu nhập và công việc cho 30,9% người lao động, tạo việc làm cho 12 triệu người, dựa theo các số liệu chính thức. Theo dữ liệu của Ngân hàng Thế giới, 40,6% diện tích đất của quốc gia này được dành cho nông nghiệp và 51% dân số vẫn đang sống tại các vùng nông thôn vào năm 2011.

Tuy vai trò của nông nghiệp trong việc sản xuất thức ăn và tạo ra nguồn thu nhập cho khu vực nông thôn là vô cùng quan trọng nhưng tỷ lệ đóng góp của ngành này trong tổng sản phẩm quốc nội (GDP) lại giảm dần qua từng năm. Theo các số liệu chính thức, khoảng một phần ba (29,7%) sản phẩm của quốc gia là các sản phẩm nông nghiệp vào năm 1946. Đến năm 1995, con số này giảm chỉ còn 21%, và giảm sâu hơn trong năm 2013, chỉ còn 12%. Điều này được xem như một phần của quá trình biến đổi cơ cấu đang diễn ra, khi các ngành phi nông nghiệp phát triển mạnh nhờ vào nguồn nhân lực được giải phóng do ngành nông nghiệp đạt năng suất cao hơn. Ngành nông nghiệp tạo ra nhiều sản phẩm hơn trước nhưng lại chiếm tỷ lệ nhỏ hơn trong tổng GDP.

Khả năng tiếp cận với tín dụng nông nghiệp có vai trò quan trọng trong quá trình phát triển nông thôn ở Philippines. Tuy vậy, chỉ có một số ít tác nhân trong chuỗi giá trị có nhiều tài sản thế chấp mới tiếp cận được với nguồn tín dụng chính thức. Vì thế, những doanh nghiệp nông nghiệp vừa và nhỏ, trong đó có các nông hộ nhỏ,

¹⁶ Người hưởng lợi từ cải cách ruộng đất bao gồm các nông dân không sở hữu ruộng đất, trong đó có người thuê đất nông nghiệp, và những người làm công theo mùa vụ ở các nông trại.

gặp rất nhiều hạn chế trong tín dụng. Một phần các nhu cầu này được đáp ứng bởi rất nhiều nhà cung cấp dịch vụ tài chính không chính thức. Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) xem việc cung cấp tín dụng nông thôn là một trong bảy lĩnh vực ưu tiên mang tính quyết định đối với sự chuyển đổi của nền kinh tế nông thôn. Tín dụng nông thôn là dịch vụ nông nghiệp cần thiết để đáp ứng nhu cầu trong sản xuất và tiêu dùng của người dân nông thôn. Tuy nhiên, ngân hàng và những tổ chức tài chính chính thống chỉ cung cấp 30% tín dụng nông thôn, 70% còn lại đến từ những chủ thể cho vay không chính thức.

Đạo luật cải cách tín dụng Agri-Agra 2009

Để khuyến khích dòng chảy tín dụng nông nghiệp, vào năm 2009, chính phủ đã thông qua “*Đạo luật cải cách tín dụng nông nghiệp và hệ thống tài chính thông qua các tổ chức ngân hàng*”. Theo đạo luật này, hay còn được gọi là “Luật Agri-Agra”, tất cả các ngân hàng được yêu cầu phải dành 15% tổng tín dụng trong danh mục đầu tư cho nông nghiệp và ngư nghiệp nói chung, và ít nhất 10% dành cho các ARB, tổng cộng là 25%. Đạo luật này định nghĩa “tín dụng cải cách ruộng đất và nông nghiệp” là các khoản vay cho những hoạt động và mục đích sau: (i) sản xuất nông nghiệp; (ii) thúc đẩy kinh doanh nông nghiệp và xuất khẩu; (iii) mua gia súc để lấy sức lao động; (iv) mua đất; (v) xây dựng, mua và sửa chữa cơ sở vật chất cho sản xuất, chế biến, lưu trữ, quảng bá và các cơ sở vật chất khác hỗ trợ cho nông nghiệp và ngư nghiệp; (vi) việc mua bán hiệu quả hàng hóa nông nghiệp và ngư nghiệp được lưu trữ và/hoặc chế biến bởi các cơ sở trong và ngoài nước.

Đạo luật này mở ra những phương thức mới mà các ngân hàng có thể lựa chọn để tuân thủ quy định trên. Đó là, bên cạnh những khoản vay cung cấp trực tiếp cho những người đủ điều kiện, các ngân hàng có thể áp dụng những phương thức thay thế bao gồm cung cấp các khoản cho vay lại đối với các RFI, đầu tư vào những loại trái phiếu được công nhận bởi Bộ Nông Nghiệp (DA) với sự tham vấn của Bộ Cải cách Nông thôn (DAR), cung cấp các khoản vay để xây dựng và nâng cấp cơ sở hạ tầng phục vụ cho ngành nông nghiệp – nông thôn, cũng như các khoản vay cho Cơ quan Thực phẩm Quốc gia (NFA) và các nhà kho, nhà máy xay và người bán sỉ đã đăng ký với NFA. Ngân hàng Trung ương Philippines (BSP) sẽ phê duyệt những RFI chính thức còn Bộ Nông nghiệp sẽ phê duyệt những RFI không chính thức như hợp tác xã, các tổ chức tài chính vi mô phi chính phủ và một số tổ chức khác.

Ngân hàng Trung ương cũng đề ra hình phạt đối với những trường hợp không tuân thủ và/hoặc không hoàn thành/ đáp ứng đủ theo luật. Các ngân hàng không tuân thủ sẽ phải trả tiền phạt tương đương 0,5% của phần không hoặc chưa tuân thủ. Chín mươi phần trăm của số tiền phạt thu được sẽ được chia đều cho Quỹ Bảo lãnh Nông nghiệp và Công ty Bảo hiểm Hoa màu Philippines, 10% còn lại được chuyển cho Ngân hàng Trung ương để trang trải chi phí quản lý.

Luật Agri-Agra cho phép việc chuyển tiền từ các ngân hàng lớn đến các RFI được công nhận như ngân hàng, hợp tác xã hoặc các tổ chức tài chính vi mô – những tổ chức đã được cấp quyền để gây quỹ tài trợ cho ngành nông nghiệp – nông thôn bằng cách thông qua các khoản cho vay bán buôn, các khoản tiền gửi tại các tài khoản đặc biệt của RFI và các khoản đầu tư vốn cổ phần (cổ phiếu ưu đãi) từ những tổ chức tài chính khác, và đặc biệt là từ các ngân hàng thương mại lớn. Các RFI có vai trò

như một “ống dẫn” trực tiếp tới ngành nông nghiệp và các ARB bằng cách điều phối những khoản tiền mà các ngân hàng khác dành cho chương trình hỗ trợ. Điều này khiến các RFI trở thành một mắt xích quan trọng trong chuỗi phân phối tiền. Việc tận dụng các RFI giúp loại bỏ phương thức cũ nhiều tầng lớp, khi những khách hàng và dự án phải trải qua nhiều tầng trung gian trước khi nhận được tiền hỗ trợ.

Ngân hàng Trung ương kiểm soát việc tuân thủ quy định này. Sau khi đạo luật Agri-Agra thông qua cơ chế tuân thủ thay thế này vào năm 2011, mảng nông nghiệp đã vượt chỉ tiêu với 27% nhưng mảng nông thôn lại không đạt chỉ tiêu với 3,4%. Kể từ năm 2011, các ngân hàng, nhìn chung, đều có thể đạt chỉ tiêu 15% khoản cho vay trong mảng nông nghiệp, nhưng lại thiếu chỉ tiêu 10% trong mảng nông thôn (khoản vay hỗ trợ cải cách nông thôn).

Xét riêng từng loại ngân hàng, chỉ có những ngân hàng nông thôn và ngân hàng tiết kiệm vượt mức chỉ tiêu, trong khi, những ngân hàng lớn như ngân hàng quốc tế và ngân hàng thương mại lại không đạt được mức này. Những nhà làm chính sách và nhà lập pháp cảm thấy rằng hệ thống ngân hàng của Philippines có nguồn quỹ tín dụng dồi dào còn ngành nông nghiệp lại tràn đầy cơ hội, nhưng giữa hai yếu tố này lại thiếu sự kết nối. Dữ liệu cho thấy rằng tuy các ngân hàng quốc tế và ngân hàng thương mại có dư dả nguồn tín dụng, họ lại không đạt được mức chỉ tiêu tín dụng cho nông nghiệp – nông thôn.

Một trong những lý do chính là vì những tổ chức tài chính lớn thường nằm ở trung tâm thành thị, gần với những người có tiền để gửi tiết kiệm nhưng lại thiếu kết nối với thị trường nông thôn. Vì vậy, họ thiếu hụt khả năng và chuyên môn để đánh giá tín dụng nông thôn và mở rộng khoản vay cho các nông hộ nhỏ, và các ARB cùng tổ chức của họ (Legarda, 2009). Mặt khác, những ngân hàng nông thôn và ngân hàng tiết kiệm hiện diện ở những vùng nông thôn và có thể xử lý được giao dịch tín dụng nông thôn, nên mức độ đạt chỉ tiêu của họ cao hơn. Ngân hàng quốc tế và thương mại có áp dụng cách thức thay thế nhiều hơn là cho vay trực tiếp vì họ có xu hướng đi theo những phương thức ít rủi ro bởi những ngân hàng lớn hiện nay không có chuyên môn để xử lý mảng tài chính nông nghiệp – nông thôn (Virtusio & Padronia, 2014).

Nhìn chung, hầu hết các tổ chức tài chính vẫn cho rằng các khoản vay nông nghiệp nhỏ là rất mạo hiểm vì họ không có kiến thức về những loại rủi ro trong sản xuất và tiếp thị mà các nông hộ nhỏ phải đối mặt. Thêm vào đó, điều kiện thời tiết khó lường, lợi nhuận bị hạn chế bởi sự thiếu hụt trong cơ sở hạ tầng nông thôn như đường vận chuyển từ nông trại đến thị trường, hệ thống thủy lợi và các cơ sở lưu trữ sau thu hoạch (Teves, 2014). Các ngân hàng cảm thấy ngành nông nghiệp chưa có khả năng vay và trả nợ vay do những vấn đề về cơ sở hạ tầng tài chính cơ bản. Khi luật Agri-Agra được triển khai, các ngân hàng có thể đã phải gánh chịu mức nợ xấu cao hơn nếu khả năng cung cấp dịch vụ cho nông nghiệp của họ không được cải thiện. Nhiều ngân hàng cho rằng chính phủ nên hỗ trợ nhiều hơn trong việc xây dựng các cơ sở lưu trữ sau thu hoạch, máy móc nông nghiệp cũng như đường đi từ nơi sản xuất đến nơi tiêu thụ.

Theo quan điểm gần đây của Ngân hàng Trung ương và các tổ chức khác, cách để đẩy mạnh việc cho vay đến đối tượng của luật Agri-Agra là giải quyết những vấn đề tiềm ẩn đằng sau những khó khăn mà các ngân hàng gặp phải khi cho đối tượng này

vay. Đây là lý do tại sao những nghiên cứu về các chương trình cho vay nông nghiệp thành công, như trong bài viết này, có thể hữu ích cho các ngân hàng học hỏi phương thức thành công để giảm thiểu rủi ro.

Những tổ chức giúp giảm thiểu rủi ro

Công ty Bảo hiểm Hoa màu Philippines: Để khuyến khích các ngân hàng cho vay trong ngành nông nghiệp nhiều hơn, chính phủ đã tạo ra những cơ chế giảm thiểu rủi ro, và một trong số đó là Công ty Bảo hiểm Hoa màu Philippines (PCIC), cung cấp cho nông dân và hiệp hội nông dân gói bảo hiểm mất mát mùa màng, đặc biệt là gạo, bắp, cây thương mại giá trị cao, gia súc, thủy sản và những tài sản nông nghiệp khác (nhà kho, nhà máy xay gạo, phương tiện vận chuyển và các thiết bị nông trại khác trước những nguy cơ như hỏa hoạn, trộm cắp và động đất).

Nhiệm vụ chính của PCIC là bảo hiểm cho người nông dân trước những mất mát đến từ thảm họa thiên nhiên, bệnh cây trồng và sâu hại đến hoa màu như gạo, bắp và một số loại khác. Philippines thường hứng chịu những thảm họa có thể tàn phá mùa màng và mang đến tổn thất cho những nhà sản xuất nông nghiệp và những người cho vay tín dụng nông nghiệp. Với tình trạng đất giảm sút mạnh, hậu quả của những mất mát này rất nặng nề đối với tài chính của người nông dân.

Vào năm 2012, tỷ lệ thâm nhập của PCIC chỉ đạt 4%, tương đương với 311.388 nông dân, người đánh bắt cá, người chăn nuôi gia súc và những cư dân nông thôn khác. Năm 2013, con số này được nâng lên 8% khi PCIC có thể cung cấp bảo hiểm nông nghiệp cho 732.654 bên liên quan (Teves, 2014).

Chính phủ quốc gia cấp quỹ cho PCIC để trợ cấp phí bảo hiểm cho nông dân. Ví dụ, năm 2014, chính phủ cho 1,2 tỷ peso trợ cấp để trả phí bảo hiểm cho nông dân và người đánh bắt tự cung tự cấp ở 20 tỉnh ưu tiên bao gồm nhiều loại cây trồng, thủy sản và gia súc. Nhưng ngoài 20 tỉnh này ra, chính phủ chỉ trợ cấp cho bảo hiểm gạo và bắp (Teves, 2014).

Nông dân và ngân hàng đã chỉ ra rằng một điểm yếu của PCIC là chậm trễ trong việc thanh toán các khoản bồi thường, nhiều trường hợp vượt quá 20 ngày theo quy định. Để đẩy nhanh quá trình xử lý yêu cầu bảo hiểm, PCIC đã bắt đầu thử nghiệm những chương trình đặc thù như bảo hiểm dựa trên chỉ số thời tiết (WIBI¹⁷) và bảo hiểm dựa trên chỉ số năng suất khu vực (ARBY¹⁸). PCIC đang tập trung nỗ lực để giảm tổng chi phí mà họ cần để cung cấp bảo hiểm cho các nông hộ nhỏ. Chi phí hiện tại của họ đang khá cao so với tiêu chuẩn quốc tế và là cản trở chính cho việc tiếp cận tới nhiều nông dân hơn.

Quỹ Bảo lãnh Nông nghiệp (AGFP) là một chương trình của Bộ Nông nghiệp hiện đang được quản lý bởi Ngân hàng Đất đai Philippines (LBP). Quỹ được thành lập vào năm 2008 nhằm giảm thiểu rủi ro trong việc cho vay nông nghiệp, từ đó tạo điều kiện cho việc cung cấp tín dụng cho ngành nông nghiệp. Bằng cách bảo lãnh cho những khoản vay chưa có tài sản bảo đảm mà các tổ chức cho vay cung cấp cho nông dân và ngư dân, chương trình đặt mục tiêu thúc đẩy dòng chảy tín dụng chính

¹⁷ WIBI: weather index-based insurance

¹⁸ ARBY: area-based yield index insurance

thống đến những hộ nông dân ở vùng sâu vùng xa. AGFP xem xét những khoản vay mà các tổ chức cho vay cung cấp cho những nông dân và ngư dân có dưới 7 hecta đất hoặc nuôi gia cầm, gia súc và đánh bắt cá ở quy mô nhỏ. AGFP sẽ chi trả đến 85% thất thoát từ các khoản cho vay của những tổ chức được công nhận, bao gồm tất cả các thể loại rủi ro mà những nông dân vay mượn không trả nợ, chỉ trừ trường hợp lừa đảo.

Năm 2013, AGFP đã cung cấp một khoản bảo lãnh cho những khoản vay không có tài sản bảo đảm trị giá 5,4 tỷ peso, bao gồm 134.808 giao dịch cho vay với 87.625 nông dân và ngư dân. AGFP có tổng cộng 243 đối tác cho vay trong năm 2013. Khởi đầu với 19 ngân hàng vào năm 2008, giờ đây đã có 67 ngân hàng và tổ chức trung gian hợp tác bảo lãnh với AGFP vào năm 2013 (Teves, 2014).

Tuy Ngân hàng Trung ương Philippines đã công nhận điểm mạnh của AGFP trong vai trò bảo lãnh đối với các trường hợp không có khả năng thanh toán, nhưng không phải ngân hàng nào cũng hợp tác với chương trình của AGFP. Đường như bảo lãnh tín dụng vẫn không thể làm giảm nhu cầu cần có tài sản thế chấp của những ngân hàng tư. Một điều được nhận thấy là kể cả khi có bảo lãnh tín dụng từ AGFP, các ngân hàng tư vẫn ưu tiên khoản vay cho những ngành ít rủi ro hơn (Teves, 2014).

Ngoài những rủi ro vốn có của nông nghiệp, bảo lãnh tín dụng còn có nguyên tắc thế quyền, một yếu tố mà ngân hàng không thích. Không giống với trường hợp bảo hiểm khi các khoản vay được thanh toán là xong, trong trường hợp bảo lãnh, ngân hàng vẫn phải đi thu tiền từ người vay – một hoạt động làm phát sinh chi phí – và trả ít nhất 30% của khoản được bảo lãnh cho AGFP. Nếu không, ngân hàng sẽ không được tiếp tục hợp tác với AGFP. Chính vì điều này, nhiều ngân hàng quyết định không dính dáng gì đến bảo lãnh tín dụng của chính phủ (Ruiz, 2014). Trong trường hợp của ASKI, tổ chức này quyết định rời khỏi chương trình AGFP vì những yêu cầu khó khăn trên.

6.3 NHỮNG XU HƯỚNG GẦN ĐÂY TRONG THỊ TRƯỜNG NÔNG NGHIỆP

Hai nghiên cứu tình huống trong tài liệu này bao gồm những cây trồng như gạo, hành, sắn và cacao. Mục này sẽ đưa ra thảo luận sơ lược về những xu hướng sản xuất bốn loại nông sản này – những điều hữu ích nên ghi nhớ để hiểu rõ những cơ hội kinh doanh mà các tổ chức tài chính tiên phong đang nhận ra trong nông nghiệp.

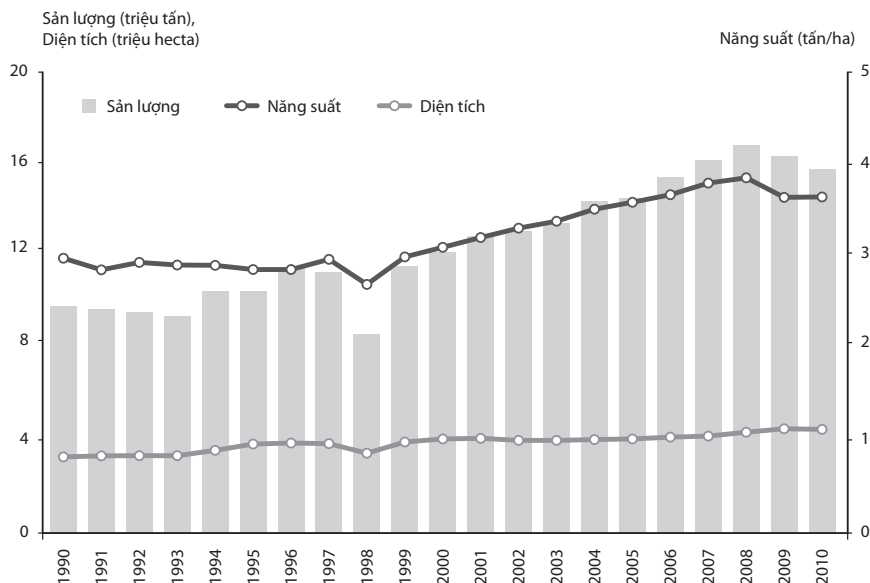
Gạo

Việc sản xuất gạo có vai trò quan trọng đối với nguồn thực phẩm và nền kinh tế quốc gia Philippines. Philippines đứng thứ tám trong các nước sản xuất nhiều gạo nhất thế giới. Gạo là loại cây trồng và lương thực quan trọng nhất của quốc gia này. Gạo được sản xuất với số lượng lớn ở Luzon, Tây Visayas, Nam Mindanao và Trung tâm Mindanao.

Tổng diện tích đất trồng trọt của Philippines là 5,4 triệu hecta. Các vùng thu hoạch gạo đã được mở rộng từ gần 3,8 triệu hecta vào năm 1995 đến khoảng 4,4 triệu hecta vào năm 2010. Tuy vậy, diện tích trồng gạo của Philippines vẫn còn rất khiêm tốn so với những nước sản xuất gạo chủ lực khác ở Châu Á. Khoảng 70% diện tích trồng gạo được tưới tiêu. Sản lượng gạo của Philippines cũng tăng một phần ba từ 10,5 triệu tấn vào năm 1995 tới 15,8 triệu tấn vào năm 2010. Mặc dù năng suất được cải thiện từ 2,8 tấn/ha vào năm 1995 lên 3,6 tấn/ha vào năm 2010, nhưng con số này vẫn chưa

BIỂU ĐỒ 23

Sản lượng theo tấn, năng suất (tấn/ha) và diện tích trồng (hecta) đối với gạo ở Philippines từ 1990 đến 2010



Ghi chú: Sản lượng gạo đã tăng chậm từ năm 1990, nhưng diện tích trồng không đổi nên năng suất nhìn chung có tăng.
 Nguồn: AD.

đạt đến mức năng suất tiềm năng của các chủng loại gạo mới, theo Bộ Nông nghiệp Philippines (xem Biểu đồ 23).

Gạo là lương thực chính của hầu hết người Philippines. Lượng tiêu thụ gạo trên đầu người của quốc gia này đã tăng từ 93,2 kg/năm vào năm 1995 tới 123,3 kg/năm vào năm 2009. Quốc gia này sản xuất 90% lượng gạo tiêu thụ hằng năm và 10% còn lại được nhập khẩu từ nước ngoài. Vào năm 2010 và 2011, Philippines giữ vị trí nước nhập khẩu gạo lớn nhất trên thế giới, đồng nghĩa với việc tổng nhu cầu tiêu thụ gạo thể hiện qua 10% nhu cầu trong nước là vô cùng lớn. Lượng gạo nhập khẩu đạt 2,38 triệu tấn vào năm 2010, chủ yếu từ Việt Nam và Thái Lan.

Mặc dù đã nhập khẩu thêm, giá gạo bán cho người tiêu dùng vẫn thuộc hàng cao trong các nước đang phát triển ở Châu Á (và giá bán tại ruộng cũng vậy). Giá cao là do sự kiểm soát nhập khẩu của Cơ quan Thực phẩm Quốc gia (NFA), một cơ quan chính phủ, thu mua thóc của nông dân với mức giá được nhà nước hỗ trợ. Cơ quan này cũng tham gia vào việc phân phối gạo bằng cách bán cho những nhà bán sỉ và lẻ được cấp phép và được công nhận, ở những khu vực chiến lược với mức giá được định trước.

Các giống mới năng suất cao chiếm phần lớn sản lượng gạo hiện nay, và các giống truyền thống chỉ chiếm 3% sản lượng. Nhân công sản xuất gạo cũng thấp hơn so với các nước đang phát triển khác ở châu Á, khoảng 60 ngày công trên một hecta cho

một vụ mùa. Họ cần ít lao động là nhờ ứng dụng rộng rãi cách gieo hạt trực tiếp và cơ giới hóa việc chuẩn bị đất và đập lúa ở nhiều khu vực trên cả nước. Hơn thế nữa, trồng lúa cũng là nguồn thu nhập và nguồn việc làm của 11,5 triệu nông dân và hộ gia đình, theo báo cáo của Bộ Nông nghiệp.

Năng suất gạo của Philippines đã tăng trong thập kỷ qua dù không có sự thay đổi đáng kể nào trong các yếu tố đầu vào (phân bón, thuốc diệt cỏ) và các phương pháp trồng trọt. Sự tăng trưởng trong năng suất gạo được cho là thành quả của việc sử dụng hạt giống chất lượng cao: hạt giống lai và được chứng nhận.

Những khó khăn trong sản xuất gạo: Những khó khăn chính trong việc sản xuất gạo ở Philippines là những cơn bão thường xuyên, nhu cầu ngày càng tăng do dân số tăng, diện tích đất giảm, giá mua yếu tố đầu vào cao, hệ thống thoát nước kém và các phương tiện tưới tiêu không đầy đủ. Một số những khó khăn nêu trên có liên quan với nhau. Việc không ngừng chuyển đổi đất nông nghiệp thành đất ở, đất thương mại và đất công nghiệp đã làm giảm diện tích đất để trồng lúa, dẫn đến sự thiếu hụt trong nguồn lương thực quốc gia.

Thay đổi khí hậu và sự nhạy cảm của nông sản trước hạn hán, mưa nặng hạt, nhất là trong mùa bão, có ảnh hưởng nghiêm trọng đến việc trồng trọt. Philippines phải hứng chịu những cơn bão đến từ Thái Bình Dương. Mưa to kéo dài dẫn đến những vấn đề trầm trọng trong việc thoát nước ở đồng ruộng, khiến năng suất và chất lượng gạo giảm sút nghiêm trọng. Hệ thống thủy lợi bị xuống cấp, một phần vì thiếu bảo trì do kỹ năng quản lý tập thể còn thấp. Lúa nước trời bị tổn thất do sự bất thường của những đợt mưa, hạn hán và ngập lụt. Cỏ dại, hạn hán, bệnh tật (nấm đạo ôn), đất chua, đất xói mòn là những vấn đề nghiêm trọng của lúa rẫy ở Philippines. Theo Bộ Nông nghiệp Philippines, chi phí yếu tố đầu vào cao, đặc biệt là phân bón, cản trở nông dân trong việc sử dụng lượng phân bón tối ưu cho những giống lúa nhạy với phân bón và có năng suất cao.

Cơ hội trong sản xuất gạo: Để có thể tự đáp ứng được nhu cầu gạo trong nước, Philippines phải áp dụng công nghệ tiên tiến để gia tăng chủng loại giống và tăng năng suất thêm một đến ba tấn trên mỗi hecta. Hạt giống chất lượng hơn kết hợp với việc quản lý tốt, trong đó bao gồm công nghệ xử lý sau thu hoạch mới, là cách hiệu quả nhất để cải thiện chất lượng và năng suất sản xuất gạo.

Sắn

Sắn (*Manihot esculenta* Crantz), tiếng địa phương là “kamoteng kahoy”, là loại lương thực chính cơ bản cho 500 triệu người ở các vùng nhiệt đới và cận nhiệt đới. Loại củ này có tiềm năng giúp giảm nạn đói bởi nó là lương thực giá rẻ có thể thay thế cho gạo. Sắn cũng được sử dụng để sản xuất thức ăn gia súc, thức uống có cồn và bột. Trong năm 2016, sắn mang lại 9,1 tỉ peso cho nền kinh tế Philippines. Sắn là một trong những loại cây lấy củ được trồng rộng rãi nhất ở Philippines.

Năng suất hằng năm trung bình trong mười năm qua là 2 triệu tấn và 75% trong số đó được dùng làm thức ăn, 10% làm bột và 15% làm thức ăn gia súc. Nhu cầu thức ăn gia súc đang ngày càng tăng. Sắn được công nhận rộng rãi là một nguyên liệu giàu năng lượng trong công thức thức ăn gia súc, và điều này một phần là do ngô sản xuất ở địa phương có giá cao (Bacusmo, 2000).

Nhập khẩu: Philippines cần thêm 1 triệu tấn chỉ riêng cho thức ăn gia súc và thức

uống có cồn mỗi năm, nhưng sản xuất trong nước không đáp ứng đủ nên Philippines phải nhập khẩu từ những quốc gia khác. Thái Lan và Việt Nam là hai nhà cung cấp lớn nhất cho Philippines. Kim ngạch nhập khẩu sản trong năm 2005 đã đạt 12,5 triệu USD.

Sản xuất: Diện tích trồng sản dao động từ 210.000 đến 240.000 hecta mỗi năm, và các chuyên gia cho rằng con số này cần được tăng lên đến 300.000 hecta để đáp ứng nhu cầu đang tăng. Năng suất trên mỗi hecta là 8,58 tấn vào năm 2006, do mức độ bảo trì thấp hoặc yếu tố đầu vào ít. Với việc ứng dụng yếu tố đầu vào tối ưu hơn và áp dụng những phương thức thực hành nông nghiệp tốt hơn, năng suất có thể tăng đến 20 tấn/ha. Những khu vực sản xuất sản chủ yếu là Khu tự trị Hồi giáo Mindanao (ARMM) (55%), Bắc Mindanao (13%) và Vùng Bicol (6%) (PCARRD, 2013).

Bộ Nông nghiệp đẩy mạnh mở rộng diện tích trồng sản ở Vùng 12 (Region 12) và những vùng khác của quốc gia vì tiềm năng thị trường của loại cây trồng này vẫn rất cao. Chuyên gia của Bộ Nông nghiệp nói rằng, sản xuất sản là một trong những phương án kinh doanh khả thi nhất dành cho nông dân bởi nhu cầu ngày càng tăng và giá thị trường ổn định.

Có nhiều công ty trong nước thu mua sản với số lượng lớn. Một trong số đó là San Miguel Corporation (SMC) – một tập đoàn lớn sản xuất đa dạng các loại thực phẩm và thức uống như bia, rượu, bột, thức ăn gia súc và một số sản phẩm khác. SMC đang mang đến những cơ hội hợp tác về sản xuất và tiếp thị cho nông dân địa phương ở nhiều nơi trên cả nước. Bộ Nông nghiệp và SMC đang chung tay đẩy mạnh sản xuất quy mô lớn sản vàng tươi – lý tưởng để sản xuất thực phẩm cũng như làm nguyên liệu trong sản xuất nhiên liệu sinh học. SMC mua sản để chế biến thành thức ăn gia súc, thức uống có cồn, bột và các sản phẩm thực phẩm khác. SMC ưu tiên sử dụng sản thay cho bắp vì giá cả thấp hơn. Nếu lúc nào cũng phải nhập khẩu sản thì không khả thi về mặt kinh tế trong khi nông dân Philippines có tiềm năng lớn trong việc sản xuất đủ số lượng cần thiết (Manila Bulletin, 2013). Nông dân sẽ không gặp vấn đề về biến động giá thị trường vì SMC mua sản tươi với giá 2,50 peso một ký, và bột sản khô với giá 8,50 peso một ký.

Nông dân trồng, thu hoạch và chế biến sản thành dạng lát khô theo “*Thỏa thuận sản xuất và thu mua*”. Một nhân viên thu mua ở địa phương của SMC sẽ cung cấp cho họ những vật liệu trồng sản miễn phí và đảm bảo sẽ mua sản lát ở mức giá sàn thấp nhất được xác định trước khi trồng sản. Nhân viên thu mua sẽ giao toàn bộ lượng sản lát khô đó đến những nhà máy SMC được chỉ định (Partlow, 2011). Theo Partlow, những nghiên cứu cho thấy rằng sản được xem như một loại cây trồng giàu tiềm năng bởi nó có khả năng chống chịu những biến đổi mạnh của khí hậu, đặc biệt là những thời kỳ khô hạn và hạn hán.

Hành

Hành là loại nông sản quan trọng ở Philippines. Những loại hành được trồng phổ biến ở quốc gia này là hành tím, hành tây, hành hương và tỏi. Hành là một trong những loại rau củ nội địa mang lại nhiều thu nhập nhất, đạt 2,1 tỉ peso vào năm 2016. Vào những mùa khan hiếm, giá hành có thể tăng cao lên đến 100 peso mỗi ký hành lai và 60 peso mỗi ký giống truyền thống như giống Red Creole và Yellow Granex.

Sản xuất hành được xem như một loại hình kinh doanh mang lại lợi nhuận cao cho nông dân ở phía bắc và trung tâm Luzon, những khu vực trồng hành chủ yếu

của Philippines. Nhu cầu và giá trị trường của hành ở trong và ngoài nước đều cao. Năm 2005, chi phí sản xuất là 137.285 peso/ha (hành tây), trong khi tổng thu nhập là 296.912 peso/ha với năng suất 10.407 kg/ha ở mức giá trung bình 28,53 peso/kg. Thu nhập ròng là 159.627 peso/ha. Người nông dân sẽ có thu nhập rất tốt nếu giá vượt mức 30 peso (PCARRD, 2013).

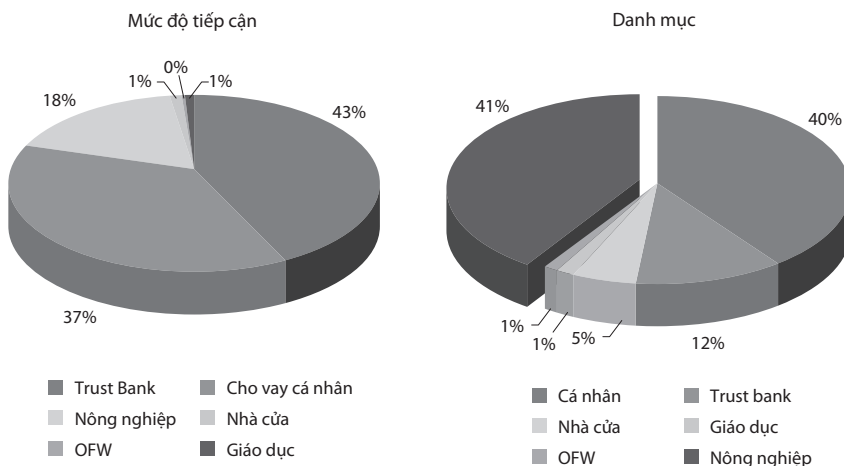
Philippines nhập khẩu hành ở ba dạng: tươi/ ướp lạnh, sấy khô và được bảo quản. Vào năm 2005, tổng số hành tươi và hành đã chế biến nhập khẩu đạt 76.273 tấn, trị giá 9,3 triệu USD. Hành tươi và ướp lạnh chiếm 98,8% tổng lượng hành nhập khẩu. Những nhà cung cấp chính là Trung Quốc và Ấn Độ (PCARRD, 2013).

Cacao

Cacao là loại cây trồng có thể mang lại thu nhập tốt. Kenemer Foods International, Inc. (KFI) là một công ty chuyên về chế biến và xuất khẩu cacao. Theo chương trình hợp tác trồng cacao của KFI, một nông dân dành khoản đầu tư trị giá 75.000 peso cho một lô đất một hecta sẽ đạt được ít nhất 204.000 peso trong vòng ba đến bốn năm.

Những công ty như KFI đang tiến hành các chương trình thu mua để hỗ trợ nông dân trồng cacao. Nông dân được cung cấp vật liệu trồng trọt, yếu tố đầu vào, đào tạo, giám sát và tư vấn liên tục và sản phẩm được đảm bảo thu mua ở mức giá sát với giá thế giới. Chất lượng của vật liệu trồng cây giống là một trong những yếu tố quan trọng nhất quyết định thành công và thu nhập của một nông trại cacao. Các công ty đều cung cấp cho những nông dân có ký hợp đồng với họ cây giống năng suất cao,

BIỂU ĐỒ 24
Mức độ tiếp cận của ASKI (tỷ lệ khách hàng) và tỷ lệ danh mục tín dụng theo từng loại sản phẩm tài chính (tại ngày 23 tháng 12 năm 2014)



Ghi chú: OFW = các dịch vụ tài chính khác.
 Nguồn: ASKI.

sáu tháng tuổi và có thể nhân giống được. Họ còn hỗ trợ kịp thời và chuyên nghiệp về mặt kỹ thuật.

Chiến thuật kinh doanh phổ biến của những người thu mua cacao là phát triển một mạng lưới cung cấp lớn mạnh gồm những người nông dân trồng cacao và các hợp tác xã cacao. Chẳng hạn như KFI có kế hoạch đến năm 2020 sẽ kết hợp được 35.000 nông hộ nhỏ vào chuỗi giá trị của họ. Thông qua các hợp đồng hợp tác trồng và bảo đảm thu mua với các nông hộ nhỏ trồng cacao, các công ty thu mua cung cấp công nghệ hiệu quả và huấn luyện cho nông dân để nâng cao thu nhập của họ.

Trọng tâm chính của KFI là sản xuất và xuất khẩu hạt cocoa lên men chất lượng cao. Công ty đang tạo dựng một nguồn cung cấp hạt cocoa đáng tin cậy hơn ở Philippines thông qua việc chia sẻ kiến thức và huấn luyện toàn diện cho nông dân. Với các điều kiện nông học và thời tiết lý tưởng cùng một số lượng lớn các nông hộ nhỏ, các nhà điều hành KFI cảm thấy rằng Philippines có đủ khả năng để trở thành một nhà sản xuất lớn mạnh hơn trên thị trường cocoa.

Nhu cầu cacao trên thế giới đang cao bởi các nhà chế biến lớn dự đoán đến năm 2020 sẽ có sự thiếu hụt trên toàn thế giới và đang cố gắng phòng ngừa. Nhu cầu ở Trung Quốc, Ấn Độ và nhiều quốc gia lớn khác đang tăng cao. Một lượng lớn cocoa đến từ Châu Phi, nơi đã và đang phải hứng chịu sâu bệnh phá hoại, thời tiết xấu và nổi ám ảnh virus ebola.

6.4 NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP CỦA ASKI – “ALALAY SA KAUNLARAN, INC” – TẠI VÙNG TRUNG TÂM LUZON

Giới thiệu về ASKI

Tổ chức phi chính phủ với tên gọi “Alalay Sa Kaunlaran, Incorporated” (viết tắt là ASKI) là một tổ chức nhận tiền gửi phi lợi nhuận tọa lạc ở thành phố Cabanatuan,

BẢNG 3

Danh mục khoản cho vay nông nghiệp của ASKI theo số lượng khách hàng, giá trị khoản vay và loại hàng hóa được hỗ trợ (tại ngày 30 tháng 10 năm 2014)

Loại hàng hóa	Số lượng khách hàng	Giá trị khoản vay	Tỷ lệ % của từng loại nông sản trên tổng danh mục cho vay
Thóc	10 826	233 281 963	42,97%
Ngô	2 460	61 347 130	11,30%
Hàng tươi sống	7 873	179 263 915	33,02%
Gia cầm	171	3 148 791	0,58%
Rau/hành	1 722	34 745 277	6,40%
Trái cây	197	5 266 081	0,97%
Cây lấy củ	1 230	23 235 904	4,28%
Các mặt hàng khác (cá, dứa,...)	123	2 605 896	0,48%
TỔNG CỘNG	24 604	542 894 956	100,00%

Nguồn: ASKI.

tỉnh Nueva Ecija tại vùng Trung tâm Luzon của Philippines. “Alalay sa Kaunlaran” có nghĩa là “giúp đỡ để phát triển”.

ASKI được thành lập vào tháng 10 năm 1986, giữa căng thẳng chính trị đang xảy ra trong nước. Các vấn đề xã hội như đói nghèo và nạn thất nghiệp lan rộng. Mục đích của tổ chức này là giúp đỡ các đối tượng kém may mắn thông qua quá trình phát triển kinh tế xã hội và chuyển đổi toàn diện. Một nhóm các nhà lãnh đạo doanh nghiệp trong tỉnh, những người theo Cơ Đốc giáo, đã chung tay để thành lập ASKI: (i) nhằm cung cấp các dịch vụ tài chính vi mô cho các doanh nghiệp siêu nhỏ, và (ii) giúp phụ nữ nghèo có thể tự chăm sóc bản thân và có cuộc sống tự lập.

Kể từ đó, ASKI đã phát triển thành một tổ chức tài chính vi mô (MFI) lớn phục vụ hơn 135.000 hộ gia đình thông qua 70 chi nhánh trải rộng khắp 12 tỉnh thành. ASKI hướng đến các khách hàng nghèo và trao cho họ cơ hội vượt khỏi cảnh đói nghèo. Hơn 73% khoản vay là cho các khách hàng nữ. ASKI cung cấp hàng loạt các sản phẩm và dịch vụ cho vay, bao gồm các khoản vay cho doanh nghiệp nhỏ, vay mua nhà, vay cho mục đích giáo dục, và vay phục vụ sản xuất nông nghiệp. ASKI cũng điều hành đơn vị bảo hiểm của chính họ (được Ủy ban Bảo hiểm cấp phép), cung cấp dịch vụ bảo hiểm nhân thọ cho thành viên của ASKI. Khách hàng của họ có thể nhận được 225 USD đến 6.760 USD trong thời gian từ 6 tháng đến 5 năm.

ASKI vận hành một chương trình cho vay nông nghiệp có tên gọi là “Chương trình Alalay sa Magsasaka” (viết tắt là AMP), có nghĩa là “hỗ trợ người nông dân”. Khoảng 23.700 nông hộ nhỏ được tham gia chương trình này, chiếm tỷ lệ 41% tổng danh mục cho vay. Do đó, các khoản cho vay nông nghiệp chiếm vai trò đặc biệt trong danh mục cho vay của họ, bởi vì các khoản vay này có giá trị lớn hơn rất nhiều so với các khoản cho vay vi mô ở thành thị.

BIỂU ĐỒ 25

Các đặc điểm chính của ASKI (tại ngày 23 tháng 12 năm 2014)



Số chi nhánh	70
Khu vực hoạt động	Vùng 1,2,3 (12 tỉnh)
Số lượng nhân viên	1 058
Số lượng khách hàng thường xuyên (cả người vay và người gửi tiết kiệm)	135 084
Tổng giá trị danh mục khoản vay (peso)	1 300 696 099,66

Cho đến tháng 12 năm 2014, ASKI có dư nợ danh mục khoản vay là 541.590.341 peso (tương đương 12.308.871 USD) với tỷ lệ dư nợ rủi ro (PAR) là 8%. Điều đó có nghĩa là 92% các khoản vay là đủ tiêu chuẩn và được trả đúng hạn theo như lịch trả nợ thỏa thuận ban đầu, trong khi 8% các khoản vay bị trễ hạn.

Các công cụ và phương pháp quản lý các loại rủi ro được sử dụng bởi ASKI

Các đặc điểm của những khoản vay nông nghiệp theo chương trình AMP bao gồm:

- **Mục đích vay:** Hỗ trợ vốn cho doanh nghiệp nông nghiệp và các hoạt động nông nghiệp.
- **Giá trị khoản vay:** lên đến 150.000 peso (tương đương 3.400 USD)
- **Lãi suất:** 3%/tháng
- **Hình thức trả nợ:** thanh toán một lần giá trị khoản vay gốc, lãi suất và các khoản tiết kiệm.
- **Thời hạn vay:** Tối đa là một năm (tùy thuộc vào loại nông sản).

Chương trình đạt được hiệu quả hoạt động tốt là nhờ chiến lược quản lý rủi ro chung của ASKI, gồm 14 kỹ thuật và công cụ được mô tả dưới đây:

1. Nhân viên tín dụng của ASKI tổ chức một **buổi định hướng toàn diện về chương trình** cho tất cả những nông dân có quan tâm để thảo luận về đặc điểm của các khoản vay, mức lãi suất, các quy trình và điều kiện có liên quan, v.v... để đảm bảo rằng người đi vay hiểu rõ mục đích và cơ chế hoạt động của chương trình cho vay, từ đó giảm thiểu rủi ro đạo đức. Những nông dân có hứng thú với việc tham gia chương trình được nhận đơn xin vay.
2. Nhân viên tín dụng của ASKI tiến hành **thẩm định tín dụng** theo đúng tiêu chuẩn để đảm bảo rằng người nông dân có đủ khả năng trả nợ. Nhân viên tín dụng đó sẽ hỏi những người trong cộng đồng, bao gồm hàng xóm của người đi vay, tùy theo lý lịch và uy tín của người đi vay. ASKI xác minh với cộng đồng và các lãnh đạo về uy tín của khách hàng tiềm năng. Đây là thông lệ trong ngành tài chính vi mô áp dụng cho quy trình phê duyệt các khoản vay cho các hộ gia đình nhỏ.
3. Ngoài ra, nhân viên tín dụng của ASKI có xin một **giấy chứng nhận** từ chính quyền địa phương (gọi là “BARC” – Giấy chứng nhận cải cách nông thôn cấp xã), chứng nhận rằng người nông dân đăng ký vay vốn được cộng đồng biết đến và anh ta hoặc cô ta đang canh tác một thửa đất, có thể là chủ nông hoặc nông dân làm thuê, một kiểu cung cấp thêm bằng chứng về tư cách của người đi vay.
4. Các nhân viên tín dụng của ASKI sẽ tiến hành **khảo sát thực địa** nhằm kiểm tra tình trạng của mảnh đất, xem nó có được tưới tiêu không, kiểm tra diện tích của trang trại xem có phù hợp với loại nông sản mà người đi vay định trồng hay không, và xác định người chủ sở hữu thực sự của mảnh đất. Trang trại được đánh giá cao hơn nếu có một hệ thống tưới tiêu và thoát nước hiệu quả. Điều đó có nghĩa là nhân viên tín dụng phải có kiến thức cơ bản về nông nghiệp để đánh giá xem tiềm năng của trang trại có phù hợp với hoạt động được đề xuất khi đăng ký vay hay không.
5. ASKI đang áp dụng **“phương thức cho vay theo nhóm”**, theo đó các khoản

vay được giải ngân cho từng cá nhân nhưng tổng thể chương trình vay sẽ được đánh giá theo tiêu chí các nhóm khách hàng. Áp lực cạnh tranh, sự khuyến khích lẫn nhau, và hiểu biết về các nguồn thu nhập đa dạng của nhiều khách hàng trong một nhóm sẽ giúp mọi người tuân thủ đúng trách nhiệm đối với các khoản vay của họ. Các thành viên của nhóm giúp đỡ lẫn nhau lên kế hoạch và tiến hành công việc đồng áng của họ và đồng thời khuyến khích lẫn nhau trả nợ vay đúng hạn. Các thành viên trong nhóm đóng vai trò là người bảo lãnh lẫn nhau. Cách tiếp cận này giúp việc giám sát và theo dõi các khoản vay ít tốn kém hơn, và đảm bảo khả năng thu hồi nợ cao.

6. **Bảo hiểm nông sản** do PCIC cung cấp nhằm bảo hiểm những thiệt hại về nông sản do các nguyên nhân mưa bão, côn trùng gây hại, và các thảm họa tự nhiên khác. ASKI giúp người nông dân tìm hiểu loại bảo hiểm nông sản này và hỗ trợ họ tiến hành làm các thủ tục cần thiết. Tiền phí phần lớn sẽ do người nông dân chi trả và ASKI sẽ hỗ trợ một phần nhỏ.

Từ các kinh nghiệm đau thương trong quá khứ khi các yêu cầu đền bù cho thiệt hại nông sản bị từ chối do không có đầy đủ giấy tờ pháp lý hợp lệ, mới đây ASKI đã liên kết với PCIC nhằm tìm hiểu sâu hơn về các quy định và chính sách của PCIC. Sau đó, ASKI kiểm tra toàn bộ các mẫu đơn và thông tin nộp lên cho PCIC để đảm bảo rằng các đơn này tuân thủ đầy đủ các quy định của PCIC và tránh trường hợp bị từ chối bồi thường do lỗi kỹ thuật hay giấy tờ pháp lý không đúng yêu cầu.

7. ASKI cung cấp **bảo hiểm nhân thọ** và **bảo hiểm hoàn trả tín dụng** cho người nông dân và gia đình của họ để bảo vệ các tổn thất trong trường hợp người nông dân hay người lao động chính trong gia đình ra đi đột ngột. Trong trường hợp có người mất, người thụ hưởng sẽ nhận được 120.000 peso (2.720 USD) tiền trợ cấp tử tuất và hơn nữa, toàn bộ khoản vay chưa hoàn trả của người nông dân sẽ được trả bởi bên bảo hiểm. Trong trường hợp người nông dân – người đi vay đã trả tiền một số lần cho khoản vay đó, các khoản này sẽ được trao lại cho người thụ hưởng. ASKI có thể cung cấp loại dịch vụ này với chi phí rất thấp bởi vì họ tự vận hành một công ty bảo hiểm của họ tên là ASKI MBA (Hiệp hội tương hỗ ASKI). Thời gian trung bình để xử lý một khoản vay nông nghiệp là từ 3 đến 5 ngày từ khi đầy đủ giấy tờ.
8. Để tránh trường hợp các khoản vay bị sử dụng sai mục đích, ASKI **liên kết với cơ quan thủy lợi** là NIA – Cơ quan Thủy lợi Quốc gia. ASKI giải ngân các khoản vay đồng thời với thời gian hệ thống thủy lợi bắt đầu cấp nước. Điều này đảm bảo rằng nước sẽ được người nông dân sử dụng cho việc tưới tiêu để bắt đầu canh tác và trồng trọt. Nếu các khoản vay được giải ngân quá sớm trước ngày được cấp nước thì một số khoản vay sẽ bị sử dụng cho các mục đích khác.
9. ASKI **liên kết với các kỹ thuật viên và nhà nông học** từ MAO (Phòng Nông nghiệp Thành phố), hoặc đôi khi, họ gửi những người lãnh đạo nông dân đến PHILRICE¹⁹ để được huấn luyện về kỹ năng nghiệp vụ. Điều này nhằm đảm bảo rằng người nông dân – người đi vay được tiếp cận các dịch vụ mở rộng

¹⁹ Philippine Rice Research Institute: Viện Nghiên cứu Lúa gạo Philippines

về kỹ thuật nông nghiệp. Một số nhân viên tín dụng có kinh nghiệm về nông nghiệp và họ cũng cung cấp các lời khuyên nghiệp vụ cho nông dân. Ngoài ra họ còn có một kế hoạch tuyển thêm nhân viên tín dụng có hiểu biết về kỹ thuật nông nghiệp để tăng cường **dịch vụ tư vấn kỹ thuật nông nghiệp** cho người nông dân đi vay.

10. ASKI sử dụng **“cơ chế cung ứng đầu vào cho nông trại”** nhằm đảm bảo chất lượng cao cho các vật tư đầu vào và đồng thời tránh trường hợp vốn vay bị sử dụng sai mục đích. ASKI vận hành một đơn vị thương mại gọi là AMPC (Hợp tác xã đa năng ASKI), và đơn vị này bán sản phẩm nông sản đầu vào chất lượng cao cho người nông dân đi vay. Khi người nông dân đi vay cần nông cụ hay vật tư đầu vào (như phân bón và thuốc trừ sâu), người đó sẽ tìm đến văn phòng AMPC để lấy các hàng hóa này, và giá trị hàng được xem như là một phần vốn vay được giải ngân. Cơ chế này là một chức năng mới của AMP và chỉ đang được thử nghiệm, nếu thành công, ASKI sẽ mở rộng mô hình này ra trong tương lai.
11. ASKI **kết nối người nông dân với các nguồn hỗ trợ** về hạt giống lai, phân bón, phương tiện sấy khô, v.v... Thông qua hàng loạt các cơ quan và dự án, Bộ Nông nghiệp cung cấp các loại hình hỗ trợ như hỗ trợ hạt giống lai năng suất cao, phân bón, nông cụ, v.v... Mặc dù các nguồn này không phải luôn sẵn có, nhưng nó thật sự rất hữu dụng cho người nông dân.
12. ASKI **giới thiệu miễn phí** các nguồn cung cấp loại tốt hoặc được chứng nhận đủ tiêu chuẩn về hạt giống, cây giống, vật tư đầu vào, công cụ, và người mua nông sản, v.v.
13. Các nhân viên tín dụng của ASKI **tổ chức các cuộc họp hằng tháng** với người nông dân đi vay, họp theo nhóm, nhằm theo dõi tình hình mùa vụ, phát hiện các vấn đề và xác định ngày thu hoạch. Các nhân viên tín dụng cũng **thường xuyên khảo sát thực địa** nhằm theo dõi và đưa ra những lời khuyên bổ ích.
14. ASKI thu xếp các **thỏa thuận đảm bảo về tiếp thị** cho người nông dân trồng hành và sắn. Thông qua các hợp đồng tiếp thị với SMC (San Miguel Corporation) và JFC (Jollibee Food Corporation), ASKI có thể mua hành và sắn từ những người nông dân này với số lượng lớn. Về phần gạo, ASKI đang thử nghiệm mua trực tiếp gạo từ những người nông dân có vay tiền thông qua thỏa thuận với thương lái và nhà máy xay lúa. Nếu thành công, ASKI sẽ mở rộng thỏa thuận này để mua gạo với số lượng lớn từ người nông dân có vay tiền.

ASKI có hợp tác xã chuyên về tiếp thị và thương mại là AMPC (Hợp tác xã đa năng ASKI), đã được San Miguel Corporation (SMC) chứng nhận là nhà cung cấp đã đăng ký. AMPC mua tất cả sản phẩm sắn từ những người nông dân có vay tiền, sau đó giao đến nhà máy SMC để chế biến thành nguyên liệu sản xuất thức ăn chăn nuôi. AMPC cần trừ số dư nợ vay từ khoản doanh thu bán hàng rồi chi trả số doanh thu còn lại cho người nông dân. Cơ chế này tạo ra cách thức thu hồi nợ tốt nhất. SMC là một nhà sản xuất thức ăn chăn nuôi lớn. Nguồn cung sắn bị thiếu hụt trầm trọng và Philippines phải nhập khẩu sắn để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng về thức ăn chăn nuôi. Các nhân viên kỹ thuật nông nghiệp của SMC đào tạo nghiệp vụ cho nông dân. Dự án trồng sắn này tăng

cường khả năng của người nông dân trong việc gia tăng sản lượng sản xuất sản và tạo ra nguồn thu nhập ổn định.

ASKI đang giúp đỡ người dân bản địa trồng sản ở Nueva Ecija và Aurora thông qua các mối liên kết về tài chính và thị trường. Trong mùa thu hoạch vừa qua, người nông dân thu hoạch được gần 43.000 kg sản, trị giá 390.000 peso (8.860 USD). Có một kế hoạch nhằm mở rộng dự án sản xuất sản này để phục vụ được nhiều khu vực và người cần vay hơn nữa.

ASKI cũng đang hỗ trợ những người nông dân trồng hành. Họ đang hỗ trợ hai hợp tác xã của những người nông dân trồng hành là “KALASAG” và “OVEMPCO”. ASKI bổ trợ và liên kết hai hợp tác xã này với Jollibee Food Corporation (JFC), một chuỗi cửa hàng thức ăn nhanh lớn, bán bánh hamburger, gà, bánh pizza và các loại thức ăn khác. JFC đặt ra một hạn mức hay số lượng hành họ mua vào tại một số ngày nhất định với mức giá hấp dẫn. Điều này đã giúp cho thỏa thuận tiếp thị đảm bảo đạt được các kết quả (a) nguồn thu nhập dồi dào cho người nông dân trồng hành, và (b) khả năng thu hồi nợ tốt.

15. ASKI yêu cầu tất cả những người nông dân đi vay, ngoài việc phải trả toàn bộ khoản vay gốc, còn phải gửi một **khoản tiết kiệm có giá trị tương đương 15% khoản vay**. Số tiền này sẽ được chuyển vào tài khoản tiết kiệm của người nông dân, với mục đích là khoản tiền dự phòng để phòng trường hợp gia đình có việc khẩn cấp. Khoản tiết kiệm này rất có ích trong trường hợp người nông dân không có tiền trả nợ khi đến hạn hay trong trường hợp gia đình có việc khẩn cấp, họ có thể rút tiền từ tài khoản tiết kiệm để trả nợ vay đến hạn hoặc dùng để hỗ trợ gia đình. Trong những trường hợp như có người trong nhà phải nhập viện, gặp tai nạn hay đau ốm, gia đình người nông dân cũng có khoản tiền tiết kiệm để sử dụng.
16. ASKI cam kết cung cấp dịch vụ trung thực và nhanh chóng cho người nông dân đi vay. Nhằm hạn chế các trường hợp nhân viên gian lận, ASKI đã cài đặt hệ thống SMS để nhận phản hồi từ khách hàng, nông dân có thể gửi tin nhắn SMS đến trụ sở chính của ASKI khi muốn phàn nàn hay không hài lòng về một dịch vụ hay nhân viên tín dụng nào đó hoặc có kiến nghị gì đó. Tất cả các góp ý, phàn nàn sẽ được giải quyết nhanh chóng và chuyên nghiệp bởi những người quản lý cấp cao. Đi kèm với **hệ thống kiểm soát nội bộ vững chắc** và hệ thống tự kiểm tra nội bộ, ASKI có thể tối thiểu hóa rủi ro gian lận, những trường hợp không trung thực và không tuân thủ luật lệ, đồng thời vẫn thỏa mãn khách hàng của họ.
17. ASKI cung cấp nhiều loại dịch vụ tài chính và phi tài chính có tác dụng khuyến khích người nông dân đi vay giữ điểm tín dụng tốt với ASKI. Một số dịch vụ

BẢNG 4

Khu vực hoạt động của PMPC

Số chi nhánh tài chính vi mô	13	Số lượng làng đang được phục vụ	695
Số văn phòng đại diện	1	Số lượng quận đang được phục vụ	53
Số trung tâm tài chính vi mô	740	Số lượng đô thị đang được phục vụ	6

Nguồn: Theo thông tin chi tiết của tác giả.

như là: lợi ích từ tuất, gói cho vay dành cho các doanh nghiệp nhỏ, cho vay để mua nhà, cho vay phục vụ giáo dục, đào tạo nông nghiệp, hỗ trợ y tế, học bổng... Những dịch vụ này hỗ trợ rất tốt cho dịch vụ cho vay nông nghiệp, trong bối cảnh đời sống ở nông thôn có nguồn sinh kế đa dạng và nhiều nhu cầu tài chính chưa được thỏa mãn.

6.5 TRƯỜNG HỢP THỰC TẾ CỦA PMPC – HỢP TÁC XÃ ĐA CHỨC NĂNG PAGLAUM Ở MINDANAO

Giới thiệu sơ bộ về PMPC

PMPC được thành lập bởi 35 người là nhân viên Quỹ Phát triển Cộng đồng Paglaum năm 1992 với số vốn ban đầu 2.000 peso (50 USD). Mặc dù hiện nay PMPC là một hợp tác xã tín dụng nhưng lúc bắt đầu họ không tập trung vào việc cung cấp các dịch vụ tài chính. Từ “Paglaum” trong tiếng bản địa có nghĩa là hy vọng. PMPC được xây dựng với tầm nhìn sẽ trở thành cánh tay đắc lực của Quỹ. Mảng kinh doanh đầu tiên của PMPC là mua bán gạo. Họ đã tăng trưởng rất đáng kể trong hơn 22 năm qua; đến nay đã có tổng tài sản 729 triệu peso (16,5 triệu USD). Và hiện tại mảng kinh doanh chính của họ là dịch vụ tiết kiệm và tín dụng, là một **tổ chức tài chính vi mô** (MFI) đạt được nhiều giải thưởng danh giá. Với trụ sở chính nằm ở Plaridel, Misamis Occidental ở Mindanao.

PMPC đang phục vụ cộng đồng người thành thị và người nghèo vùng nông thôn ở phía tây bắc Mindanao và tỉnh đảo Siquijor. PMPC vận hành 20 chi nhánh (bao gồm các văn phòng của các đơn vị liên kết và công ty con), bao gồm tổng cộng **56.683** thành viên. PMPC có **391** nhân viên làm việc toàn thời gian (bao gồm các nhân viên đang làm việc cho FLGC và các công ty con và các đơn vị kinh doanh).

Tầm nhìn của PMPC là trở thành một tổ chức mạnh mẽ, tiến bộ và đáng tin cậy; là nguồn lực kinh tế, chính trị và phát triển xã hội cho các thành viên, dựa trên giá trị cốt lõi là phát triển cộng đồng, môi trường và quyền bình đẳng con người.

BẢNG 5

Kết quả hoạt động (đến ngày 31 tháng 12 năm 2014)

Các chỉ số chính	Theo số liệu thực tế	USD
Số lượng thành viên	56.228 người	
Số tiền giải ngân	516.195.187 peso	11.731.708
Khoản vay phải thu	406.727.555 peso	9.243.808
Dư nợ rủi ro (PAR)	47.712.956 peso	1.084.385
Tỷ lệ dư nợ rủi ro	11,73%	
Tổng vốn	162.310.304 peso	3.688.870
Tiền gửi tiết kiệm	212.371.756 peso	4.826.630
Tài sản	729.353.978 peso	16.576.226
Doanh thu thuần	9.768.122	222.002

Nguồn: theo thông tin chi tiết của tác giả.

Nhiệm vụ của PMPC là đóng góp vào việc cải thiện đời sống của các thành viên thông qua việc cung cấp các dịch vụ và chương trình chất lượng cao.

Các kĩ thuật và công cụ quản lý rủi ro đa dạng mà PMPC sử dụng

PMPC điều hành một chương trình cho vay nông nghiệp gọi là PULP – viết tắt của “Sản phẩm cho vay Pang Uma”. Cụm từ “pang uma” tiếng địa phương có nghĩa là nông nghiệp. PULP là một chương trình cung cấp các khoản vay nông nghiệp lãi suất thấp phù hợp, thuận tiện và giải ngân nhanh chóng bao gồm các dịch vụ hỗ trợ về tài chính, kĩ thuật và marketing cho các hộ gia đình nông dân.

PULP là một chương trình cho vay tương đối mới, nhưng có hiệu quả hoạt động ở mức cao, với tỷ lệ dư nợ rủi ro chỉ chiếm **1,86%**. Mức này thấp hơn tỷ lệ dư nợ rủi ro của toàn bộ danh mục tín dụng ở Bảng 5. Điều này có nghĩa là 98,2% các khoản vay được trả đúng hạn. Cho đến 31/12/2014, có tổng cộng 638 nông hộ nhỏ sản xuất gạo có đi vay từ PULP, tương đương một danh mục vay trị giá 21.589.000 peso (490.660 USD).

Chương trình PULP chủ yếu cung cấp tài chính cho việc **sản xuất gạo** của các nông hộ nhỏ, nhưng gần đây vừa mở thêm chương trình cho vay mới đối với sản xuất cacao. Chương trình cho vay PULP sử dụng 16 công cụ được coi là chiến lược quản lý rủi ro trong danh mục cho vay tín dụng nông nghiệp. Mười sáu công cụ quản lý rủi ro này được mô tả ngắn gọn ở phần tiếp theo.

Các khoản vay sản xuất gạo

Trong việc **lựa chọn tín dụng**, PMPC sử dụng các công cụ đơn giản mà vô cùng hiệu quả để tìm khách hàng vay. Họ tìm kiếm các khách hàng tiềm năng qua các hiệp hội nông dân ở cấp làng xã. Họ tiếp cận các Cơ quan hành chính địa phương (LGU), các hiệp hội nông dân và những người lãnh đạo không chính thức để xem trong làng có những nông dân nào trung thực và đáng tin cậy. Các nhân viên tín dụng của PMPC hỏi những lãnh đạo cộng đồng trong làng xem ai là nông dân đáng tin cậy và có khả năng vay tín dụng, những người đã và đang vay từ nguồn không chính thức, rồi các nhân viên sẽ tiếp cận những đối tượng này và mời họ đến một chương trình định hướng miễn phí, giải thích các lợi ích vượt trội của chương trình của họ so với các nguồn không chính thức. Nói cách khác, PMPC nhắm đến đối tượng các khách hàng tiềm năng đáng tin cậy, đang sử dụng các dịch vụ tín dụng từ các nguồn không chính thức, và họ tự tin rằng họ có thể cung cấp dịch vụ tốt hơn hoặc bổ trợ thêm cho các dịch vụ không chính thức đó.

PMPC tổ chức một buổi **định hướng toàn diện và chi tiết** cho tất cả những người nông dân có hứng thú với chương trình. Buổi định hướng trình bày cho họ hiểu cách thức hợp tác xã hoạt động, các quyền và nghĩa vụ của một thành viên trong hợp tác xã và các đặc điểm nổi bật của sản phẩm cho vay. Hợp tác xã sử dụng chương trình đào tạo tiêu chuẩn PMES (hội thảo đào tạo trước khi đăng ký thành viên) để định hướng cho những người nông dân chuẩn bị tham gia vào chương trình.

Hợp tác xã sau đó sẽ thực hiện một **cuộc thăm định tín dụng toàn diện** trong cộng đồng để kiểm tra tính cách, lịch sử vay và lý lịch của người tham gia. Bước này sẽ loại bỏ các cá nhân không phù hợp hay có lịch sử vay không tốt trong quá khứ. Việc kiểm tra này bao gồm hỏi thăm các hợp tác xã đối tác hay các MFI xem người

nông dân có đang tổn động một khoản vay với họ hay không. Bước này sẽ giúp tránh được trường hợp cho vay trùng nhiều lần và tránh “ô nhiễm tín dụng”.

Hợp tác xã sau đó sẽ xin một **giấy chứng nhận từ các Cơ quan hành chính địa phương** (cấp phường, xã hoặc cộng đồng) nhằm xác nhận rằng (a) người này đã là cư dân ở làng trong ít nhất là một năm, (b) hiện tại đang canh tác một thửa đất, có thể là chủ sở hữu hoặc đi thuê đất.

Sau đó nhân viên tín dụng của hợp tác xã sẽ **đi khảo sát thực địa**, để đánh giá diện tích, địa thế, độ dốc, địa hình, chất lượng đất, và kiểm tra xem đã có loại nông sản nào đang được trồng trên đó không; ranh giới của miếng đất cũng được xác định. Trong việc trồng gạo, việc đất đai được tưới tiêu hiệu quả là rất quan trọng, có thể từ hệ thống của NIA (Cơ quan Thủy lợi Quốc gia) hay các hệ thống thủy lợi công cộng.

Nhân viên tín dụng sau đó sẽ hỗ trợ người nông dân trong việc soạn thảo một **“kế hoạch trồng trọt”** chi tiết, để người nông dân có thể vạch ra kế hoạch chi tiết và ước tính ngân sách, xác định chi phí cho việc chuẩn bị đất, cây trồng, phân bón, vật tư đầu vào, thu hoạch..., bao gồm cả việc xác định các thời điểm cụ thể, chi phí nhân công và tổng chi phí cho từng bước. Người nông dân sẽ lập một bản “Kế hoạch và ngân sách nông trại” với sự hướng dẫn của PMPC. PMPC có thể hướng dẫn trực tiếp cho người nông dân, bởi vì họ là hợp tác xã gồm nhiều người sản xuất nên thu thập được lượng kiến thức dồi dào về các phương thức sản xuất. Tuy nhiên, cần nói rõ là người ra quyết định cuối cùng về bản kế hoạch là người nông dân, và do đó, người nông dân sẽ phải chịu trách nhiệm về kết quả.

Hợp tác xã lập một **bản phân tích dòng tiền chi tiết**, và đánh giá “khả năng chi trả” để xác định dòng tiền và khả năng hoàn trả khoản vay. Bản phân tích đánh giá dòng tiền thu và chi không chỉ dựa vào hoạt động trồng lúa gạo mà cả các hoạt động kinh tế khác của gia đình người nông dân. Lịch sử chi trả nợ của người đi vay cũng được xem xét. Đây là một cách thức đánh giá tín dụng sáng tạo phối hợp giữa kiến thức tài chính nông nghiệp và phương thức thẩm định tín dụng vi mô thông thường. Sau đó, PMPC sẽ phê duyệt và giải ngân khoản vay cho người nông dân, giới hạn của khoản vay là 30.000 peso (681 USD) mỗi hecta, nhiều nhất là 3 hecta nhưng không vượt quá 150.000 peso (3.400 USD) để quản lý rủi ro.

Khoản vay được **giải ngân theo từng đợt** dựa trên nhu cầu thực tế của người nông dân, như đã được phê duyệt trong Kế hoạch và ngân sách nông trại. Đối với lúa gạo, khoản vay sẽ được giải ngân làm bốn đợt như sau: (a) đợt 1 cho việc chuẩn bị đất, giải ngân bằng tiền mặt; (b) đợt 2 dùng để mua các nông cụ và vật tư đầu vào; (c) đợt 3 dành cho việc chăm sóc và duy trì, và (d) đợt 4 là cho việc thu hoạch. Việc giải ngân từng đợt là cần thiết nhằm tránh nguồn vốn vay bị sử dụng sai mục đích. Đầu tiên, PMPC giải ngân 20% số tiền vay bằng tiền mặt để dùng cho việc chuẩn bị đất và mua hạt giống. Phần còn lại của khoản vay không được giải ngân bằng tiền mặt mà bằng hiện vật, thông qua việc cung cấp các nông cụ và vật tư đầu vào như phân bón, dụng cụ và thuốc trừ sâu như đã được phê duyệt trong Kế hoạch nông trại.

PMPC sử dụng cơ chế **“cung cấp đầu vào cho nông trại”** để đảm bảo chất lượng của vật tư đầu vào và cũng là tránh việc sử dụng sai mục đích vốn vay. PMPC liên kết với những “cửa hàng cung cấp vật tư nông nghiệp và thú y” ở những nơi mà họ có hoạt động. Những cửa hàng này cung cấp vật tư đầu vào chất lượng cao cho người nông dân. Khi người nông dân cần công cụ và vật tư đầu vào, họ sẽ đến chi nhánh

BẢNG 6

Các khoản vay theo chương trình hợp tác trồng cacao của PMPC PULP (tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2014)

Số người đi vay	Số tiền vay đã giải ngân (peso)	Giá trị khoản vay (peso)	Diện tích trồng trọt	Số lượng cây giống đã trồng
32	4 067 040	4 067 040	46,8 hecta	41 800

Nguồn: theo số liệu chi tiết của tác giả.

PMPC để lấy một đơn yêu cầu mua hàng; sau đó người này đến cửa hàng vật tư được công nhận để lấy đúng số lượng và thương hiệu loại phân bón hoặc thuốc trừ sâu. PMPC sau đó sẽ trực tiếp trả tiền cho cửa hàng. Khoản trả thay này được tính là một đợt giải ngân khoản vay.

Quy định hoàn trả từng lần. Nếu người nông dân có một vài dòng tiền (các nguồn thu nhập hằng tháng khác ngoài lúa gạo), thì PMPC yêu cầu người nông dân đi vay phải trả hằng tháng hoặc hằng tuần một khoản bằng 20% khoản tiền mặt giải ngân trong đợt đầu tiên. Nếu người nông dân không có nguồn thu nhập nào khác ngoài lúa gạo thì họ phải hoàn trả lại tiền sau khi thu hoạch. Quy định này giúp giảm thiểu rủi ro khoản cho vay của hợp tác xã bởi vì nó giúp thu hồi một phần giá trị khoản vay trước thời điểm thu hoạch.

Để thuận tiện cho việc **giám sát hằng tháng**, PMPC tổ chức những người nông dân trong một làng thành từng nhóm. Những người nông dân thuộc các nhóm này gặp nhau hằng tháng, và nhân viên tín dụng tham gia những buổi họp mặt như thế này để theo dõi tiến độ trồng lúa, thu thập phản hồi về các nhóm và những thành viên của nhóm đó, và phát hiện bất kỳ yếu tố bất bình thường hay vấn đề lạ nào chẳng hạn như là nạn chuột phá hoại.

Nhân viên tín dụng cũng ghi chú lại kế hoạch thu hoạch nông sản. Người nông dân sẽ báo ngày thu hoạch dự trù cho nhân viên tín dụng để sắp xếp các mối mua bán, chẳng hạn như xem là liệu người mua các mặt hàng nông sản có sẵn sàng để mua tất cả các sản phẩm được thu hoạch không. Điều này cực kỳ quan trọng trong việc đảm bảo tỷ lệ thu hồi khoản vay ở mức cao.

PMPC giới thiệu với người nông dân **các dịch vụ nông nghiệp mở rộng** của MAO (Phòng Nông nghiệp Thành phố). Các cửa hàng cung cấp vật tư nông nghiệp và thú y thỉnh thoảng cũng cung cấp miễn phí các dịch vụ về kỹ thuật nông nghiệp như phương pháp trồng lúa thích hợp, cách sử dụng phân bón và thuốc trừ sâu. Việc này giúp cung cấp các kiến thức cơ bản về phương thức trồng trọt phù hợp và giảm thiểu rủi ro do sử dụng vật tư nông nghiệp đầu vào sai cách.

PMPC đưa ra các chính sách **marketing đảm bảo** cho mặt hàng gạo. PMPC, với bản chất là một hợp tác xã nông nghiệp, sở hữu và vận hành các nhà máy xay lúa và nhà kho được gọi là FLGC (trung tâm thóc lúa cho nông dân). Các đơn vị này mua và vận chuyển tất cả lúa gạo mà người nông dân đi vay sản xuất ra. Thông qua việc giám sát và phối hợp sâu sát, xe tải của FLGC xuất hiện vào ngày thu hoạch lúa gạo như bản kế hoạch đề ra; để gom toàn bộ lúa gạo thu hoạch được. Sau đó toàn bộ khoản dư nợ vay sẽ được cần trừ vào số tiền bán lúa gạo, và số tiền chênh lệch sẽ được trả lại ngay lập tức cho người nông dân đi vay dưới dạng tiền mặt. Cách thức marketing này đảm bảo gần như **100% khả năng hoàn trả** khoản vay.

Người khách hàng - nông dân được quyền lựa chọn bán toàn bộ sản phẩm sản xuất ra cho FLGC hoặc bán một phần thôi, tương đương khoản dư nợ vay của người nông dân. Trong một số trường hợp hiểm hoi, khi mảnh ruộng cách FLGC quá xa, hợp tác xã sẽ ký các thỏa thuận mua lúa gạo sản xuất được thông qua một đối tác của họ hoặc công ty tư nhân vận hành nhà kho, máy sấy khô và máy xay.

PMPC bảo hiểm cho vụ lúa gạo theo **chương trình bảo hiểm nông sản** của PCIC. PCIC sẽ bồi thường cho người nông dân trong trường hợp nông sản bị tổn thất lớn do mưa bão, dịch bệnh... Cho đến nay, cơ chế này rất có lợi cho người nông dân. Trong trường hợp nông sản bị thiệt hại, người nông dân có thể thu được một số tiền nhất định để thu hồi các khoản đầu tư của mình và trả nợ cho hợp tác xã.

Để quản lý rủi ro chặt chẽ hơn nữa, PMPC tận dụng phương thức **đảm bảo khoản vay** được cung cấp bởi AGFP, một dự án đặc biệt của Bộ Nông nghiệp. PMPC bảo hiểm danh mục cho vay nông nghiệp của họ theo chương trình AGFP với mức đảm bảo lên đến 85% giá trị các khoản cho vay nông nghiệp và AGFP bồi thường cho hợp tác xã trong trường hợp người nông dân không trả nợ vay vì bất kỳ lý do gì. PMPC rất hài lòng với dịch vụ này và dự định tiếp tục sử dụng để bảo hiểm rủi ro trong tương lai.

PMPC đồng thời cung cấp **bảo hiểm nhân thọ** cho người nông dân đi vay, thông qua các hợp đồng với CLIMBS, một bên cung cấp bảo hiểm được cấp phép. Gói bảo hiểm này bao gồm hỗ trợ tang lễ và chế độ tử tuất cho người nông dân trong trường hợp có người mất đột ngột. Những gói dịch vụ bảo hiểm này khiến cho chương trình cho vay của PMPC rất hấp dẫn vì dịch vụ bảo hiểm có giá rẻ và phù hợp, giúp thỏa mãn các nhu cầu tài chính khác nhau của người nông dân bên cạnh nhu cầu tài chính nông nghiệp.

Chương trình hợp tác trồng cacao

Dù tập trung chủ yếu vào gạo, PULP đã tạo ra chương trình cho vay mới gọi là “Chương trình hợp tác trồng cacao”. PMPC cung cấp các khoản vay cho hộ gia đình nhỏ để sản xuất **hạt cacao** ứt.

Hầu như phần lớn các công cụ quản lý rủi ro được sử dụng cho các khoản vay sản xuất gạo được sử dụng cho các **khoản vay cacao**, nhưng có một số điểm khác biệt, được mô tả như sau:

- PMPC cũng sử dụng phương thức marketing đảm bảo với hợp đồng trồng cacao. PMPC ký kết hợp đồng hợp tác 10 năm với **Kennemer Foods International, Inc. (KFI)**, theo đó KFI sẽ mua toàn bộ hạt cacao ứt sản xuất được và đồng thời cung cấp công nghệ và đào tạo nghiệp vụ và hỗ trợ người nông dân. PMPC sẽ cung cấp nguồn tài chính cần thiết cho người nông dân để trồng cacao.
- KFI là bên sản xuất và marketing cho thực phẩm và sản phẩm nông nghiệp và chuyên mua bán hạt cacao lên men. KFI liên kết với một số tổ chức hợp tác lớn ở Philippines để quảng bá việc trồng cacao. KFI tổ chức các buổi đào tạo nghiệp vụ cho người nông dân như chuẩn bị đất và trồng trọt, lột, tía, bón phân và nhổ cỏ... Yếu tố này rất quan trọng vì các hướng dẫn kỹ thuật là cực kỳ cần thiết để sản xuất thành công hạt cacao.
- FLGC (đơn vị chuyên mua bán gạo, lưu kho và xay gạo) không tham gia vào quá trình mua hạt cacao. Thay vào đó, PMPC trực tiếp mua toàn bộ hạt cacao ứt mà người nông dân sản xuất được, sau đó bán cho KFI – một công ty lớn thu mua và xuất khẩu hạt cacao. KFI bán cho các đơn vị sản xuất sô cô la ở địa phương hoặc bán trên thị trường quốc tế. Điều này giúp đảm bảo luôn sẵn có thị

- trường cho mặt hàng hạt cacao, và giá của hạt cacao đã được thiết lập từ trước.
- Một phần của khoản tiền vay được sử dụng để mua **cây giống cacao chất lượng cao**, được cung cấp bởi KFI hoặc các vườn ươm được công nhận. Điều này rất quan trọng trong việc đảm bảo người nông dân trồng các giống cacao chất lượng cao, năng suất cao.
 - KFI cung cấp **công nghệ trồng cacao**; tổ chức các buổi hội thảo cho người nông dân; đồng thời còn đào tạo chuyên viên kỹ thuật cho các làng gọi là “bác sĩ cacao”, những người kiểm tra định kỳ hằng tháng tất cả các nông trại trong nhóm và đưa ra lời khuyên cho người nông dân. Những chuyên viên kỹ thuật này sẽ báo cáo định kỳ hằng tháng cho KFI và PMPC.
 - PMPC áp dụng một quy định nhằm đảm bảo thu hồi nhanh chóng khoản vay khi cây cacao bắt đầu có trái. Trong vòng hai năm đầu tiên khi cây cacao đang lớn và trưởng thành, người nông dân không phải trả tiền vay. Cây cacao sẽ bắt đầu có trái sau 24 tháng. Kể từ tháng thứ 25 về sau, ngay lúc bắt đầu lần thu hoạch đầu tiên, người nông dân bắt đầu trả nợ. Quy định là 90% số tiền bán được từ hạt cacao sẽ được căn trừ với số dư nợ vay của người nông dân và phần còn lại sẽ được trao cho người nông dân. Nếu vẫn trả chưa hết số dư nợ vay thì việc căn trừ công nợ như vậy tiếp tục được thực hiện vào lần thu hoạch thứ hai và thứ ba của người nông dân cho đến khi khoản vay được hoàn trả toàn bộ.
 - **Bảo hiểm nông sản**: Cây cacao được bảo hiểm bởi PCIC, đơn vị sẽ bồi thường thiệt hại trong trường hợp xảy ra thiên tai hay dịch bệnh.

Chương trình hợp tác trồng cacao này mới được PULP tổ chức và chỉ có một vài người nông dân tham gia chương trình tại thời điểm những người viết bài nghiên cứu này đến nơi để khảo sát. PMPC là công thức hoàn hảo để cung cấp các sản phẩm cho vay như thế này, và nó dành riêng cho đặc điểm của thị trường Philippines. Đơn vị này cũng nhận được một khoản vay dài hạn từ Ngân hàng Đất đai Philippines (LBP) để tài trợ cho việc mở rộng các chương trình mới.

6.6 CÁC TỔ CHỨC LIÊN QUAN ĐẾN CÔNG TÁC QUẢN LÝ RỦI RO

Các cơ quan được cả ASKI và PMPC hợp tác

Ngoài PCIC và AGFP, hai tổ chức đã được nhắc đến ở các phần trước, cả ASKI và PMPC đều hợp tác với các cơ quan hành chính địa phương và trung ương, và cả doanh nghiệp nông nghiệp tư nhân, nhằm giúp giảm thiểu rủi ro liên quan đến năng lực sản xuất nông nghiệp và marketing của khách hàng. Nói cách khác, cả ASKI và PMPC đều chuyển giao một phần công việc quản lý rủi ro cho các bên đối tác này, tăng cường tính khả thi của các dịch vụ tài chính được cung cấp.

Cơ quan Thủy lợi Quốc gia (NIA): Các vụ lúa gạo sẽ không thể thành công được nếu việc cung cấp nguồn nước tưới tiêu bị chậm trễ, hay nếu không có đủ nước. Do đó, việc MFI liên kết với NIA để xác định thời gian giải ngân khoản vay là hoàn toàn cần thiết. Các khoản vay nên được giải ngân cùng lúc khi nguồn nước tưới tiêu được cung cấp đến các cánh đồng lúa.

Ngân hàng Đất đai Philippines (LBP): Đây là một ngân hàng thương mại lớn do nhà nước sở hữu và có một danh mục lớn ưu tiên cho vay nông nghiệp thông qua các trung gian như ngân hàng nông thôn, hợp tác xã và tổ chức tín dụng vi mô. PMPC có mối liên hệ tín dụng với LBP và LBP là một trong những nguồn vốn tín dụng của PMPC. Hiện nay, PMPC đang thương lượng về những khoản vay có thời hạn dài hơn

để cung cấp tín dụng cho chương trình hợp tác trồng cacao của PULP. ASKI cũng thiết lập quan hệ đối tác với LBP.

Bộ Nông nghiệp (DA) và Phòng Nông nghiệp Thành phố (MAO): PMPC thiết lập quan hệ với DA để thành lập các nhà kho chứa lúa gạo, các cơ sở sấy và xay lúa. PMPC hiện đang thương lượng để lấy một máy kéo từ DA. ASKI tiếp cận các gói hỗ trợ mà DA cung cấp như phân bón, hạt giống, và các dịch vụ nông nghiệp mở rộng miễn phí. ASKI cũng thiết lập quan hệ đối tác với PHILRICE, cơ sở nghiên cứu của DA.

Các cơ quan hành chính địa phương (LGU). Có các LGU rất năng nổ trong việc hỗ trợ cho người nông dân. Một số dịch vụ và hoạt động hỗ trợ mà họ cung cấp gồm: làm đường bộ chở nông sản từ nơi sản xuất đến thị trường tiêu thụ, xây dựng các dự án ngăn nước nhỏ (SWIP), tổ chức các chương trình khuyến nông miễn phí, cho thuê máy kéo giá rẻ, trợ giá các loại hạt giống, và hỗ trợ các công tác tổ chức cho các hiệp hội nông dân và hợp tác xã. Ở những vùng miền mà các dịch vụ này được cung cấp, ASKI sẽ tận dụng nó hoặc hỗ trợ người nông dân tiếp cận các dịch vụ và gói trợ giá này.

Viện nghiên cứu lúa gạo Philippines (PHILRICE), một bộ phận nghiên cứu của DA, đào tạo nghiệp vụ cho các lãnh đạo nông dân. ASKI gửi một số nhà lãnh đạo nông dân đến các buổi hội thảo được tổ chức bởi PHILRICE.

Công ty San Miguel (SMC) là một tập đoàn kinh tế tư nhân, với một trong những ngành kinh doanh chính là sản xuất thức ăn chăn nuôi. Nhu cầu mặt hàng sản trong nước là rất lớn bởi vì sản là một trong những nguyên liệu chính để sản xuất thức ăn chăn nuôi. Philippines nhập khẩu số lượng lớn sản lát mỗi năm và SMC muốn giảm lượng nhập khẩu, thay vào đó mua từ người nông dân địa phương. SMC có một bộ phận gọi là “Nhóm phát triển kinh doanh nông nghiệp SMFI” - đang triển khai chương trình nguồn cung ứng bền vững cho các nhu cầu về nguyên liệu nông nghiệp.

Vừa có thể đảm bảo nguồn cung nguyên liệu, SMC vừa giúp phát triển vùng nông thôn bằng cách cung cấp các cơ hội tăng nguồn sinh kế trong cộng đồng nông thôn với việc giới thiệu các loại cây trồng thay thế và cải thiện công nghệ và thu nhập của trang trại. SMC hợp tác với các tổ chức phi chính phủ, hợp tác xã, hiệp hội nông dân, và các công ty kinh doanh nông nghiệp nhỏ, để sản xuất sản, cao lương, khoai lang và các loại cây trồng bản địa khác cho các cơ sở sản xuất thức ăn chăn nuôi trên toàn quốc theo *Chương trình Assembler SMC*. Đối với chương trình sản hàng đầu của mình, Nhóm phát triển kinh doanh nông nghiệp SMFI cung cấp: (a) thị trường được bảo đảm với một hợp đồng marketing các bên thỏa thuận với nhau về chất lượng sản phẩm, khối lượng và tiến độ giao hàng; (b) mức giá sản được đảm bảo; (c) hỗ trợ kỹ thuật ban đầu trong các hoạt động sản xuất, sau thu hoạch và hoạt động logistics.

Nhóm phát triển kinh doanh nông nghiệp SMFI đang làm việc với các nhà thu mua hoặc gom hàng có khả năng: (a) sản xuất sản quy mô lớn, trực tiếp hoặc thông qua các đối tượng nông dân – người thụ hưởng; (b) có thể hỗ trợ kỹ thuật và tài chính cho nông dân – người thụ hưởng của họ; (c) có cơ sở phục vụ các hoạt động sau thu hoạch và tốt nhất là tiếp cận được các dịch vụ vận chuyển/ logistics; (d) có đủ nguồn lực thu mua nông sản từ nông dân và đảm bảo giao hàng cho SMC. Một nhà thu mua có thể là một doanh nhân cá nhân, một công ty, một hợp tác xã gồm các nông dân, hoặc một tổ chức phi chính phủ có khả năng thu mua từ ít nhất là 20 hecta sản. SMC ký kết các hợp đồng liên kết kinh doanh dài hạn với các nhà thu mua này.

SMC đã công nhận AMPC là một nhà cung cấp có đăng ký. AMPC mua toàn bộ sản sản xuất bởi người nông dân đi vay và chuyển đến cho SMC.

Công ty Jollibee Food (JFC) và FEP: ASKI đã và đang hỗ trợ và tài trợ cho nông

dân thuộc hai hợp tác xã sản xuất hành tên là “KALASAG” và “OVEMPCO”. ASKI tạo điều kiện cho hai hợp tác xã nông dân này liên kết với Công ty Jollibee Food (JFC), một chuỗi thức ăn nhanh khổng lồ bán bánh mì kẹp thịt, thịt gà, bánh pizza và nhiều thức ăn khác.

JFC tổ chức một chương trình được gọi là “Chương trình Doanh nhân Nông dân” (FEP) và theo chương trình này, JFC đã đặt hàng hai hợp tác xã sản xuất hành với hạn mức hay số lượng hành nhất định được giao vào những ngày nhất định. JFC cung cấp cho nông dân mức giá hấp dẫn, cao hơn nhiều so với giá trên thị trường bán buôn địa phương. Các hợp đồng marketing được đảm bảo như thế này mang lại: (a) nguồn thu nhập cao cho nông dân trồng hành tây và (b) khả năng thu hồi nợ cao.

JFC, thông qua Quỹ Tập đoàn Jollibee, vận hành chương trình FEP với mục đích cải thiện kỹ năng kinh doanh của nông hộ nhỏ. Chương trình FEP là sự hợp tác giữa Jollibee, Dịch vụ Cứu trợ Công giáo (CRS) và Tập đoàn Phát triển Sinh kế Quốc gia (NLDC).

Thông qua chương trình FEP, cơ hội được mở ra cho các nhóm nông dân hoặc hợp tác xã quy mô nhỏ để họ cung cấp và giao sản phẩm của họ như ớt và hành tây trực tiếp cho người mua là các tổ chức, như nhà hàng thức ăn nhanh, siêu thị và các nhà chế biến thực phẩm. Hiện tại, JFC mua hành trắng từ KALASAG và OVEMPCO (hai hợp tác xã nông dân mà ASKI hỗ trợ) để dùng cho sản phẩm bánh mì kẹp thịt của Jollibee. Chowking, một công ty con của JFC phục vụ đồ ăn nhanh Trung Quốc, đã mua ớt từ KALASAG từ năm 2011 để sản xuất sa tế. Công ty Thực phẩm Splash (SFC), chuyên sản xuất các sản phẩm như nước sốt, hoa quả đóng hộp, đồ hộp ăn liền và các loại gia vị khác, cũng mua hành, ớt, tỏi và lá khoai môn từ nông dân tham gia chương trình FEP.

JFC, siêu thị và các đơn vị chế biến thực phẩm khác tham gia chương trình FEP cũng được hưởng lợi bởi vì họ có nguồn cung ổn định cho các nguyên liệu thực phẩm mà họ cần như hành tây, cà chua, ớt chuông, calamansi (chanh Philippines) và ớt từ các trang trại nhỏ ở các tỉnh khác nhau (Ilocos Sur, Nueva Ecija, Quezon và Pangasinan).

Các đối tác địa phương của FEP – bao gồm các cơ quan hành chính địa phương (LGU) và tổ chức tài chính vi mô (MFI) – chọn những người tham gia là nông dân theo các loại cây trồng mà họ sản xuất, diện tích đất, vị trí địa lý, mức độ hợp tác của người nông dân và cam kết của họ đối với chương trình. Các bên cho vay nông nghiệp như ASKI cũng được hưởng lợi vì nông dân đã nhận được các hợp đồng cung cấp với giá tốt, đảm bảo hoàn trả đúng hạn các khoản vay mà ASKI đã cung cấp cho người nông dân.

Kennemer Foods International (KFI): KFI là công ty tư nhân mua và xuất khẩu hạt cacao làm việc với PMPC. KFI cung cấp công nghệ cho nông dân, cũng như đào tạo và giám sát các chuyên viên kỹ thuật (được gọi là “bác sĩ cacao”), những người phụ trách việc theo dõi sát sao và cung cấp các dịch vụ khuyến nông cho nông dân trồng cacao. KFI chuyên trồng và mua bán các loại cây nông nghiệp chất lượng cao, đặc biệt là hạt cacao lên men. Là một phần trong chiến lược kinh doanh nhằm phát triển nguồn cung cacao mạnh mẽ, KFI đang hợp tác với nhiều tổ chức tài chính vi mô và hợp tác xã khác nhau ở Visayas và Mindanao.

Hợp tác xã Bảo hiểm CLIMBS: PMPC liên kết với dịch vụ bảo hiểm được cung cấp từ hợp tác xã bảo hiểm lớn và có danh tiếng này.

Các hợp tác xã bao gồm các nhà máy lúa gạo và thương nhân: PMPC liên kết với

các hợp tác xã ở những địa phương mà PMPC hoạt động, đặc biệt là ở những nơi mà FLGC không thể cung cấp dịch vụ vận chuyển và chế biến gạo.

6.7 PHÂN TÍCH TỔNG KẾT CÁC CÔNG CỤ QUẢN LÝ RỦI RO HIỆU QUẢ

Hai tình huống thực tế được nêu ra ở trên cho thấy ASKI và PMPC đều sử dụng các công cụ quản lý rủi ro như nhau. Cả hai trường hợp đều chỉ ra rằng để xây dựng một chương trình cho vay nông nghiệp thành công, các tổ chức tài chính tín dụng cần phải đánh giá kỹ lưỡng một loạt các khó khăn mà người nông dân phải đối mặt và từ đó đề ra các công cụ và cách thức để giải quyết các vấn đề này.

Tuy nhiên, điều đó không có nghĩa là các bên cho vay cần phát minh ra các công cụ và dịch vụ này từ con số không bởi vì hiện nay đã có sẵn các dịch vụ được cung cấp bởi các chuỗi giá trị tư nhân hay các cơ quan chính phủ. Các bên cho vay cần phải hiểu các lực lượng này và thương thảo các hợp đồng liên kết kinh doanh để từ đó các dịch vụ tài chính được cung cấp có thể mang lại lợi ích cho người đi vay và cho tất cả các tác nhân khác có liên quan trong chuỗi giá trị.

Các dấu hiệu cho thấy tác động của sự phát triển

Chương trình cho vay nông nghiệp của ASKI và PMPC đã mang lại nhiều lợi ích cho nông dân, hộ gia đình và cộng đồng của họ. Một số lợi ích gồm:

Sản xuất gạo năng suất cao. Gói dịch vụ toàn diện này giúp tăng năng suất sản xuất của người nông dân, nhờ sự kết hợp của các yếu tố gồm: sử dụng hạt giống lai hoặc hạt giống được chứng nhận, sử dụng hệ thống tưới tiêu trong sản xuất, áp dụng đúng lúc các loại phân bón và thuốc trừ sâu, và phương thức canh tác tốt. Tất cả các lợi ích này đạt được bằng việc sử dụng tín dụng. Ví dụ, năng suất sản xuất lúa trung bình trong một mùa ở Nueva Ecija (nơi ASKI hoạt động) hiện ở mức 6,37 tấn/ha. Con số này cao hơn nhiều so với năng suất trung bình quốc gia là 4 tấn/ha. Phản hồi trực tiếp từ những người nông dân đi vay – theo chương trình của PMPC là họ nhận ra rằng các vụ thu hoạch cho kết quả tốt hơn hẳn.

Người nông dân đi vay đánh giá cao lời giới thiệu của các kỹ thuật viên và những cơ hội được tiếp cận với các sản phẩm nông nghiệp đầu vào có chất lượng cao, các khoản trợ cấp, mối liên kết với người mua có uy tín, và các dịch vụ tư vấn và đào tạo kỹ thuật.

Thu nhập cao hơn. Sản lượng cao mang lại nguồn thu nhập cao hơn cho người nông dân đi vay. Nông dân sử dụng nguồn thu nhập tăng thêm để sửa sang nhà ở, cho con đi học, mua dụng cụ và thiết bị nông trại và tăng cường gửi tiền tiết kiệm. Nông dân ở Nueva Ecija (nơi ASKI hoạt động) thường kiếm được thu nhập ròng từ 70.000 đến 120.000 peso (1.600 USD đến 2.000 USD) mỗi mùa lúa, nếu không có thiệt hại nghiêm trọng do bão hoặc sâu bệnh. Nông dân công nhận rằng họ có thu nhập khá cao trong vài năm qua nhờ các chương trình cho vay nông nghiệp sáng tạo của ASKI và PMPC.

Thông qua các hợp đồng marketing được PMPC và ASKI tạo điều kiện, người nông dân bán được nông sản với mức giá tốt hơn và điều này tạo ra tác động to lớn đến các cộng đồng nông nghiệp. Ví dụ, trong chương trình FEP của JFC, khi JFC mua hành của các hợp tác xã nông dân, các số liệu cho thấy nông dân có thể kiếm được **nhiều gấp năm lần** so với việc chỉ bán trên thị trường địa phương.

Theo các phản hồi trực tiếp, người nông dân báo cáo rằng thu nhập tăng do thu

hoạch được nhiều hơn và bán được ở mức giá tốt hơn. Hầu hết những người nông dân đi vay đánh giá cao **mức lãi suất tương đối thấp** của các khoản vay do ASKI và PMPC cung cấp (khi so sánh với các bên cho vay không chính thức). Những người nông dân cũng đánh giá cao công tác quản lý khoản vay nhanh chóng, trung thực và sự phản hồi nhanh chóng của hai tổ chức này. Những người nông dân đi vay đánh giá cao việc tư vấn liên tục và hệ thống phản hồi trực tiếp.

Kỹ năng kinh doanh tốt hơn. JFC đang tổ chức một chương trình độc đáo gọi là “Chương trình Doanh nhân Nông dân” (FEP) thông qua Quỹ Jollibee, hợp tác với nhiều tác nhân chủ chốt khác. Chương trình FEP là một chương trình hợp tác liên kết giữa Jollibee, Dịch vụ Cứu trợ Công giáo (CRS) và Tập đoàn Phát triển Sinh kế Quốc gia (NLDC). Được khởi tạo vào năm 2008, chương trình FEP nhằm đến việc giúp tăng thu nhập của hộ gia đình nông dân nhỏ bằng cách liên kết họ với các tổ chức như JFC, chuỗi thực phẩm lớn và chuỗi siêu thị ở các khu vực đô thị lớn. Kể từ khi ra mắt, chương trình đã hỗ trợ hơn 900 nông dân từ khắp đất nước. FEP hợp tác với LGU và một số đối tác kinh doanh. Một phần quan trọng của FEP là *Chuỗi Đào tạo Lãnh đạo Nông dân*, mỗi năm chọn 50 nông dân từ các nhóm nông dân khác nhau, mời họ tham gia đào tạo về cách thức hoạt động của các nhóm doanh nghiệp nông nghiệp và các yếu tố lãnh đạo để tăng cường kỹ năng quản lý tổ chức. Họ được đào tạo về quản lý doanh nghiệp nông nghiệp và cách lập một kế hoạch sản xuất phù hợp để đảm bảo rằng họ có thể đáp ứng đầy đủ các đơn hàng. Người nông dân được học cách kinh doanh đúng đắn. Khóa đào tạo trang bị cho người nông dân thái độ và bí quyết phù hợp để đương đầu với các khó khăn mà họ phải đối mặt. Họ đang học cách trồng và nuôi dưỡng các loại cây trồng đạt tiêu chuẩn chất lượng cao, có thể bán cho các tổ chức, công ty lớn.

Việc làm ở các trang trại địa phương nhiều hơn. Theo phản hồi thu được từ các cộng đồng khác nhau, việc làm ở các trang trại địa phương có dấu hiệu tăng lên. Toàn bộ cộng đồng được hưởng lợi từ chương trình cho vay nông nghiệp này bởi vì những người nông dân đi vay cần thuê số lượng lớn lao động thời vụ. Các cán bộ của LGU xác nhận rằng nhiều việc làm thời vụ được tạo ra cho các hộ gia đình, đặc biệt là cho những người nông dân không có đất. Hơn nữa, thu nhập của người nông dân đi vay tăng lên dẫn đến sức mua của hộ gia đình tăng lên, lan tỏa đến cả cộng đồng do nhu cầu về thực phẩm, dịch vụ, vật liệu xây dựng... tăng.

Các nhân tố thúc đẩy và hạn chế trong các chiến lược quản trị rủi ro kể trên

Quy mô của chương trình còn hạn chế do những giới hạn về tài chính mà ASKI và PMPC phải đối mặt. Hai tổ chức tài chính vi mô này không có nhiều nguồn tài chính để mở rộng các chương trình cho vay nông nghiệp. Họ sẽ cần các khoản tài trợ và vốn vay để mở rộng ra nhiều thị trấn và tỉnh thành hơn và tiếp cận với nhiều nông hộ nhỏ hơn nữa. PMPC sẽ cần vốn vay dài hạn hơn để tài trợ cho chương trình hợp tác trồng cacao, chương trình cung cấp khoản vay trong 3 hoặc 4 năm và thời gian ân hạn là 2 năm đối với tiền gốc. PMPC hiện đang thương lượng với LBP về khoản vốn vay dài hạn như vậy.

Các vấn đề của PCIC. Các quy tắc và chính sách của PCIC rất phức tạp và khó hiểu. Cả hai tổ chức tài chính vi mô đều gặp vấn đề là yêu cầu bồi thường của nông dân bị PCIC từ chối vì thông tin không chính xác do giấy tờ pháp lý chưa hoàn chỉnh và người nông dân không hiểu rõ các quy tắc phức tạp của PCIC. Hai tổ chức này đã khắc phục vấn đề bằng cách hợp tác chặt chẽ với PCIC để hiểu đầy đủ các quy tắc

phức tạp đó và sau đó hỗ trợ người nông dân đi vay chuẩn bị giấy tờ phù hợp. Hiện tại, nhìn chung trong lĩnh vực trang trại, người nông dân vẫn có một số điểm không hài lòng về tốc độ xử lý yêu cầu bồi thường của PCIC.

Vấn đề của AGFP. Điều khoản thế quyền của AGFP gây khó khăn và phiền phức cho ASKI nếu họ tiếp tục tham gia vào chương trình bảo lãnh; do đó, ASKI đã dừng tham gia chương trình. Có thể AGFP sẽ phải xem lại điều khoản này.

Tiếp cận các cơ sở phục vụ những hoạt động sau thu hoạch. Cả hai tổ chức tín dụng vi mô đều cần được nhận hỗ trợ nhiều hơn từ các cơ sở như nhà máy xay lúa, nhà kho, máy sấy và các máy móc thiết bị khác. PMPC đã có được cơ sở FLGC của mình thông qua Bộ Nông nghiệp và hiện đang đàm phán để sử dụng một máy kéo. Bộ Nông nghiệp đang cung cấp các khoản tài trợ và trợ cấp cho các hợp tác xã nông dân, kể cả cho phép sử dụng các cơ sở phục vụ những hoạt động sau thu hoạch. PMPC sẽ cần nhiều cơ sở như thế này hơn để mở rộng sang các địa phương khác. ASKI cũng cần phải có các cơ sở phục vụ cho mặt hàng lúa gạo để mua trực tiếp lúa gạo từ những người nông dân đi vay. Để tăng quy mô, cả hai tổ chức sẽ cần hợp tác với các doanh nghiệp nông nghiệp có năng lực lớn hơn.

Chứng nhận Tổ chức Tài chính Nông thôn (RFI). Luật Agri-Agra cho phép các ngân hàng có thể cho vay thông qua các Tổ chức Tài chính Nông thôn (RFI) mà vẫn được coi là tuân thủ đúng quy định của pháp luật. RFI là các ngân hàng, hợp tác xã hoặc tổ chức phi chính phủ đang cho vay trực tiếp đến nông hộ sản xuất nhỏ và ARB, và được phép nhận những gói cho vay quy mô lớn hoặc vốn đầu tư từ các ngân hàng thương mại lớn. Nhưng trong thực tế, các hướng dẫn về việc công nhận các RFI phi ngân hàng, chẳng hạn như hợp tác xã và tổ chức tín dụng vi mô, đã không được phê duyệt bởi ACPC, cơ quan hoạch định chính sách tín dụng nông thôn của Bộ Nông nghiệp. Bộ Nông nghiệp phải xử lý vấn đề này hoặc chuyển giao nhiệm vụ cho Ngân hàng Trung ương Philippines, cơ quan có nghiệp vụ tốt hơn trong việc đánh giá các tổ chức tài chính. Các tổ chức tài chính vi mô, như ASKI và PMPC, có thể đăng ký làm các RFI được chứng nhận và do đó có quyền tiếp cận với các gói cho vay quy mô lớn hoặc vốn đầu tư từ các ngân hàng lớn.

Cung cấp các dịch vụ khuyến nông. Bộ Nông nghiệp, thông qua mạng lưới các nhà nông học cộng đồng, đang cung cấp dịch vụ khuyến nông cho hộ nông dân sản xuất nhỏ. Tuy nhiên, các dịch vụ được cung cấp không đồng đều nhau, một số khu vực không có dịch vụ như thế. Có nhiều nơi mà các tổ chức tài chính vi mô này không thể tìm thấy bất kỳ dịch vụ khuyến nông nào ở cấp địa phương. Có một số ít trường hợp cho thấy LGU chủ động cải thiện vấn đề này, chẳng hạn như LGU của San Jose City cung cấp hỗ trợ cho những người trồng hành và hợp tác xã là khách hàng của ASKI.

Thuế đối với các khoản cho nông dân vay. Cục Doanh thu Nội bộ (BIR) gần đây đã đưa ra quy định yêu cầu tất cả các tổ chức phi chính phủ về tài chính vi mô bắt đầu tính 12% thuế giá trị gia tăng đối với các khoản vay mà họ cung cấp cho các hộ nghèo, kể cả nông dân sản xuất nhỏ. Quy định này áp dụng là bất kể NGO đó là một tổ chức không có cổ phần và phi lợi nhuận. Các NGO như vậy cũng bị yêu cầu phải trả 30% thuế thu nhập doanh nghiệp tính trên thu nhập ròng của họ. Điều này chưa từng xảy ra trong quá khứ; do đó tất cả các NGO tài chính vi mô, trong đó có ASKI, đang gặp khó khăn với vấn đề này. Quy định này sẽ làm tăng chi phí vay đối với các hộ nông dân nhỏ.

Chương 7

Kết luận chung – chính sách công để thúc đẩy thị trường tài chính và nông nghiệp ở nông thôn trở nên toàn diện hơn

Emilio Hernández

Các vấn đề về tài chính trong nông nghiệp và ở nông thôn tại khu vực châu Á được đề cập và phân tích trong các chương trước có nhiều gợi ý cho các nhà hoạch định chính sách trong việc kích lệ sự phát triển toàn diện tại nông thôn và trong nông nghiệp nói chung, và sự phát triển của hệ thống tài chính ở nông thôn nói riêng. Trong chương này, một số điểm đặc biệt đáng lưu ý để xây dựng các chính sách công hiệu quả hơn sẽ được thảo luận thêm.

7.1 KHUYẾN KHÍCH SỰ HỢP TÁC GIỮA CÁC TÁC NHÂN CHÍNH NHẪM THÚC ĐẨY THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH TRONG NÔNG NGHIỆP VÀ Ở NÔNG THÔN MỘT CÁCH KHẢ THI VÀ TOÀN DIỆN

Tương tự như kết quả phân tích và đánh giá các tình huống thực tế tại từng quốc gia được trình bày trong các chương trước, thị trường tài chính trong nông nghiệp và nông thôn ở khu vực châu Á nói chung cũng có khuynh hướng cho thấy cán cân cung – cầu của thị trường này phần nhiều ở dưới mức tối ưu. Các thành viên tham gia thị trường này chủ yếu là các hộ nghèo ở nông thôn với những việc kinh doanh nông nghiệp vừa và nhỏ. Trong hoàn cảnh này, chỉ có một phần nhu cầu tài chính được đáp ứng và còn lại là hoàn toàn không được đáp ứng. Như vậy phân khúc khách hàng này chưa được khai thác và vẫn còn nhiều cơ hội kinh doanh.

Các bên cung cấp dịch vụ tài chính chính thức và không chính thức ở nông thôn khá đa dạng và phụ thuộc vào hai yếu tố chính: đầu tiên, trong vai trò môi giới tài chính, họ phải có đủ vốn, với số lượng và điều kiện thích hợp, để triển khai thành nhiều sản phẩm tài chính khác nhau (sản phẩm thông thường và chuyên biệt); sau đó, họ cần có đủ thông tin về nhu cầu tài chính của khách hàng, bản chất của các hoạt động kinh tế đa dạng mà khách hàng và gia đình của họ tiến hành, cùng với các động lực và rủi ro trong các mối quan hệ thương mại giữa khách hàng và các tác nhân khác trong nền kinh tế nông thôn. Hai yếu tố này quyết định mức độ mà các dịch vụ tài chính có thể đáp ứng phân khúc khách hàng này – phần đông là những hộ nông dân nghèo ở nông thôn, sống phụ thuộc vào nông nghiệp, đối tượng thường ít khi hoặc hoàn toàn không được tiếp cận các dịch vụ tài chính.

Tại các nước đang phát triển, cán cân cung – cầu trong thị trường tài chính ở dưới mức tối ưu là do không có bất kỳ một nhà cung cấp dịch vụ tài chính chính thức và

không chính thức nào đáp ứng được cả hai yếu tố trên. Dịch vụ tài chính chính thức rất ít được cung cấp ở nông thôn và trong nông nghiệp, trong khi nông nghiệp đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế quốc gia. Các tổ chức tài chính chính thức có lợi thế về việc tiếp cận nguồn vốn và có khả năng cung ứng nhiều loại sản phẩm tài chính mà khách hàng cần, nhưng thường thiếu thông tin về nhu cầu tài chính, bản chất của hoạt động kinh doanh và các động lực và rủi ro trong các mối quan hệ kinh doanh của khách hàng tiềm năng. Các tổ chức tài chính không chính thức thì ngược lại: họ có sẵn thông tin do ở gần khách hàng và có lịch sử giao dịch lâu dài với khách hàng.

Các trường hợp được phân tích và trình bày trong các chương trước cho thấy các tổ chức tài chính chính thức đã biết cách hợp tác và học hỏi từ các tác nhân không chính thức ở nông thôn để phát triển danh mục khách hàng nông thôn hiệu quả. Qua đó, chúng ta cũng thấy được tầm quan trọng của chính sách công trong việc thúc đẩy quan hệ hợp tác giữa hai bên để hợp nhất cả năng lực và kiến thức cần thiết đối với việc cung cấp các dịch vụ tài chính khả thi hơn và rủi ro thấp hơn cho ngành nông nghiệp và nông thôn.

Trong các tình huống thực tế đã được phân tích và trình bày, các tác nhân trong chuỗi giá trị nông nghiệp đã hợp tác với các tổ chức tín dụng chính thức để cung cấp dịch vụ tín dụng được điều chỉnh cho phù hợp với khách hàng ở nông thôn. Ví dụ như tại Trung Quốc, các tác nhân tư nhân như tập đoàn Alibaba đã hợp tác với một mạng lưới bao gồm cả các đại lý tư nhân lẫn cộng đồng tại từng làng (đối tác Taobao) để cung cấp gói cho vay vi mô Ant Micro. Với cách tiếp cận này, Alibaba đã lấp đầy lỗ hổng thông tin do mức độ hiện diện thấp của họ ở vùng nông thôn. Bằng cách tổng hợp thông tin trực tuyến và ngoại tuyến về các hoạt động của hộ gia đình nông thôn, Alibaba có thể đánh giá mức độ đáng tin cậy về tín dụng của khách hàng mà không cần yêu cầu tài sản thế chấp. Việc dung hợp năng lực và kiến thức tương tự như vậy là một gợi ý hay cho Việt Nam, Philippines và Ấn Độ.

Nhìn chung, chính sách công có thể góp phần thúc đẩy thị trường tài chính nông thôn phát triển toàn diện hơn thông qua việc phổ biến rộng rãi hơn phương thức kết hợp giữa năng lực và kiến thức một cách có hệ thống từ các chủ thể khác nhau. Các tác nhân này có thể cùng nhau cung cấp sản phẩm phù hợp nhu cầu của khách hàng, đồng thời quản lý một cách hiệu quả các khía cạnh tài chính, khí hậu, sản xuất, thương mại và xử lý các rủi ro vốn có trong ngành nông nghiệp và khu vực nông thôn. Các tổ chức tài chính chính thức và không chính thức thường xa rời nhau và phân chia riêng rẽ năng lực và kiến thức của mỗi bên, do đó khả năng tiếp cận thị trường nông nghiệp và nông thôn của các tổ chức tài chính chính thức còn ở mức thấp.

Phần tiếp theo sẽ đưa ra một số khuyến nghị về định hướng cho chính sách công.

7.2 MỤC TIÊU CHÍNH SÁCH CÔNG VÀ NHỮNG KHUYẾN NGHỊ CỤ THỂ RÚT RA TỪ VIỆC PHÂN TÍCH

Để đạt được sự hợp nhất giữa kiến thức và năng lực giữa các tổ chức tài chính và tác nhân kinh tế tại nông thôn, các chương trình của chính phủ và tổ chức quốc tế hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp và tài chính nông thôn cần phối hợp tận dụng mọi nguồn lực để giảm những hạn chế về cung – cầu trong thị trường tài chính nông thôn. Ví dụ như các chương trình công giúp tăng cường tổ chức sản xuất, năng suất

và liên kết thị trường toàn diện hơn nên phối hợp với những chương trình hỗ trợ phát triển nguồn cung cấp, tăng cường năng lực, sản phẩm và quy trình trong thị trường tài chính phục vụ vùng nông thôn.

Các cơ quan chính phủ quản lý nông nghiệp và tài chính chủ chốt cũng cần phối hợp với nhau để tạo điều kiện thuận lợi cho những đổi mới trong tài chính nông nghiệp và nông thôn. Ví dụ như khi cơ quan chính phủ xác lập khung pháp lý cho kinh doanh và trợ cấp nông nghiệp, họ cần phải tìm hiểu rõ tác động khó lường và sai lệch của chính sách lên khả năng phục vụ ngành nông nghiệp của các tổ chức tài chính, đặc biệt là khi nó ảnh hưởng đến sinh kế và các thương vụ về nông nghiệp. Tương tự như vậy, khi xác lập khung pháp lý cho ngành tài chính, đặc biệt là về những loại hình tài sản thế chấp được chấp nhận, tiêu chuẩn đánh giá rủi ro danh mục đầu tư và việc thành lập các trung tâm thông tin tín dụng, các cơ quan nhà nước cần có khả năng xác định rõ tác động của những việc trên đối với năng lực của các tổ chức tín dụng về việc đánh giá rủi ro và nhu cầu của khách hàng ở nông thôn và danh mục đầu tư nông nghiệp và nông thôn dựa trên sự hiểu biết tường tận về các nguồn lực trong kinh doanh nông nghiệp.

Khi chính sách công hoàn thành được các mục tiêu trên thì ba nguyên tắc khuyến khích đổi mới trong chính sách công về tài chính sẽ được kích hoạt. Đó là:

Cho phép các tổ chức tài chính tự quyết định điếm vào tốt nhất để phục vụ khách hàng ở nông thôn. Do nhu cầu tài chính trong ngành nông nghiệp nông thôn còn rất hạn chế nên các tổ chức tài chính có nhiều lựa chọn khi tiếp cận thị trường này. Tùy thuộc vào lợi thế so sánh riêng, mỗi tổ chức có thể cung cấp một loại sản phẩm tài chính chung cho mọi mục đích hoặc riêng cho nông nghiệp. Như vậy, mỗi tổ chức cần định hình chiến lược thị trường để xác định nhóm khách hàng và dịch vụ cho phù hợp, và có chiến lược hợp tác với các tác nhân ở nông thôn.

Đa dạng hoá các dịch vụ tài chính. Khi bắt đầu phục vụ nhóm khách hàng mới tại nông thôn, tổ chức tài chính cũng bắt đầu một quá trình học tập mới để tìm thêm những nhu cầu và năng lực khác của khách hàng, cùng với cơ hội để phát triển thêm các loại dịch vụ mới. Điều này đòi hỏi tổ chức tài chính phải có chiến lược quản lý kiến thức rõ ràng, chi tiết. Quá trình học tập này cũng bao gồm việc xác định các tác nhân tại địa phương để hợp tác và những phương thức giúp cung cấp nhiều loại dịch vụ hơn, rẻ hơn và tốt hơn. Các tổ chức tài chính không chính thức có rất nhiều kinh nghiệm trong việc này vì đó là cách mà họ đa dạng hoá các loại dịch vụ tại nông thôn theo thời gian (Miller và Jones, 2010). Mỗi dịch vụ tài chính mới cung cấp cho khách hàng nông thôn đều giúp làm tăng giá trị của các dịch vụ khác đã có.

Định hướng đa dạng hoá các loại dịch vụ tài chính cho khách hàng tại nông thôn có nhiều ý nghĩa trong việc đáp ứng nhu cầu khách hàng, đồng thời đảm bảo lợi nhuận và tính bền vững. Từ khía cạnh người cung cấp dịch vụ, do mật độ dân cư nông thôn thưa thớt, vị trí xa xôi hẻo lánh và phương tiện thông tin liên lạc hạn hẹp nên các danh mục dịch vụ tài chính ở nông thôn cần khai thác tối đa tính kinh tế theo phạm vi. Mỗi dịch vụ mới được thêm vào sẽ làm tăng doanh thu và lợi nhuận cho danh mục dịch vụ tài chính ở nông thôn.

Đa dạng hoá cơ sở khách hàng nông thôn. Các tổ chức tài chính cũng cần xác định loại khách hàng mà họ cần tiếp cận để đạt đủ quy mô và quản lý rủi ro bằng cách mở rộng cơ sở khách hàng trong bối cảnh dân cư thưa thớt. Như vậy, họ cần mang dịch vụ đến càng nhiều phân khúc trong chuỗi giá trị thì càng tốt, trong cả nền kinh tế nông nghiệp và phi nông nghiệp tại nông thôn. Đa dạng hoá khách hàng không chỉ giúp tổ chức tài chính mở rộng danh mục đầu tư mà còn giúp họ dự đoán được tình hình kinh tế ở nông thôn sắp tăng trưởng hay suy thoái để quản lý những rủi ro liên quan. Kinh tế nông thôn là nơi mà cơ hội kinh doanh thường đi liền với chu kỳ kinh doanh.

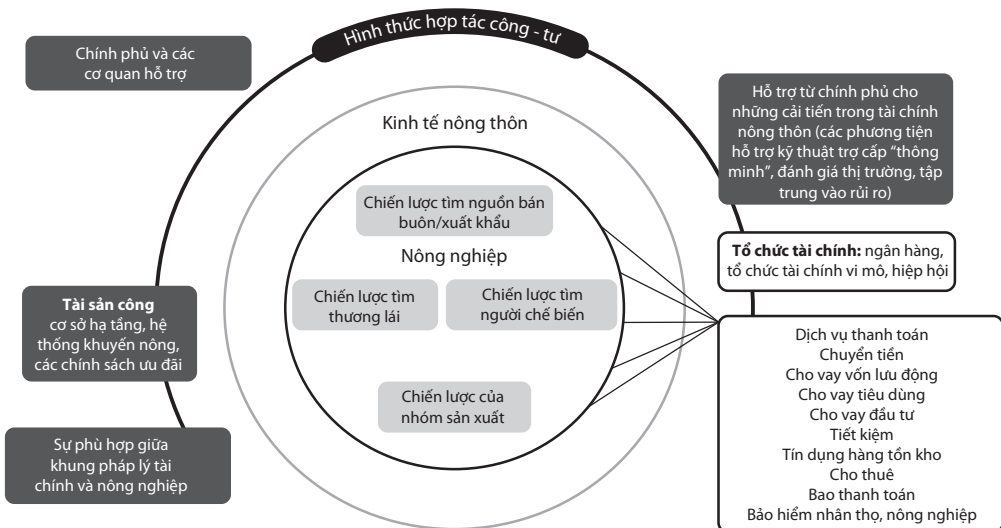
Những bài học kinh nghiệm quốc tế càng ngày càng cho thấy những tổ chức tài chính chính thức tuân thủ các nguyên tắc này và tận dụng lợi thế so sánh của riêng họ đã và đang xây dựng được những danh mục đầu tư quy mô lớn và có lợi nhuận.

7.3 TẠO MÔI TRƯỜNG THUẬN LỢI THÔNG QUA CÁC CHÍNH SÁCH ĐƯỢC ĐỀ XUẤT

Dựa trên các nguyên tắc rút ra từ các tình huống thực tế tại những quốc gia đã được trình bày, chính sách được khuyến nghị ở trên sẽ tạo nên một môi trường thuận lợi giúp phát triển toàn diện thị trường tài chính nông nghiệp và nông thôn. Môi trường này được xây dựng từ việc kết hợp các chương trình chính phủ nhằm nói lỏng các ràng buộc về nguồn cung với mức cầu của thị trường tài chính nông thôn, như minh họa trong Biểu đồ 26.

BIỂU ĐỒ 26

Minh họa phương thức hợp tác giữa các chương trình chính phủ với doanh nghiệp tư nhân nhằm giảm bớt các hạn chế mà tổ chức tài chính chính thức và các tác nhân ở nông thôn gặp phải, từ đó giúp tài chính nông thôn được toàn diện hơn



Nguồn: tác giả tổng hợp.

Sự can thiệp của các chương trình công được thực hiện dưới hình thức hợp tác với các doanh nghiệp tư nhân để đảm bảo chương trình hiểu rõ nhu cầu và hạn chế của họ, cũng như tận dụng năng lực của họ trong việc cung cấp dịch vụ tín dụng cho khách hàng tại nông thôn. Mặt khác, sự can thiệp nhằm giảm bớt những hạn chế đối với mức cầu của thị trường tài chính nông thôn cũng giúp tăng cường tổ chức sản xuất, năng suất, năng lực quản lý rủi ro, và liên kết thị trường toàn diện hơn thông qua các hình thức như hệ thống khuyến nông, các chính sách ưu đãi, chương trình thanh toán tiền mặt hoặc các chương trình an sinh xã hội khác, và cơ sở hạ tầng công cộng. Từ góc độ của thị trường tài chính, những sự can thiệp này làm tăng nhu cầu đối với các dịch vụ tín dụng chính thức vì khách hàng có thêm cơ hội sử dụng và trả phí dịch vụ. Dịch vụ tài chính chính thức có thể thay thế hoặc bổ sung cho dịch vụ không chính thức đang được khách hàng nông thôn sử dụng.

Mặt khác, những can thiệp nhằm giảm bớt hạn chế về nguồn cung trong thị trường tài chính nông thôn sẽ tập trung vào phát triển năng lực của các tổ chức tài chính chính thức, giúp họ có khả năng đổi mới, phát triển danh mục sản phẩm đa dạng và dịch vụ phù hợp cho khách hàng nông thôn, những người có nhu cầu về tài chính khá đặc thù nhưng chưa được hiểu rõ. Khách hàng nông thôn có nhu cầu về nhiều loại dịch vụ khác nhau như tín dụng, tiết kiệm, bảo hiểm, dịch vụ thanh toán và chuyển tiền. Những cải tiến này cũng làm thay đổi quy trình nội bộ của các tổ chức tài chính chính thức, giúp các quy trình có hiệu quả hơn và củng cố kỹ năng phân tích để quản lý rủi ro đối với danh mục đầu tư ở nông thôn.

Để đảm bảo tính bền vững, sự can thiệp vào nguồn cung nên là những hỗ trợ tăng năng lực cho các tổ chức tài chính chính thức thay vì trợ cấp chi phí hoạt động (bao gồm cả lãi suất). Các đơn vị và doanh nghiệp tư nhân có liên quan nhất định phải nắm rõ sự thay đổi trong năng lực của khách hàng ở nông thôn nhờ sự can thiệp vào nguồn cầu, và hiểu cách hoàn thiện hồ sơ đánh giá rủi ro khách hàng từ dữ liệu và kiến thức rút ra từ các chương trình can thiệp vào nguồn cầu. Điểm mấu chốt là phải có sự phối hợp giữa hai loại chương trình – chương trình tập trung vào nguồn cung và chương trình tập trung vào nguồn cầu.

Ngoài ra, các khung pháp lý về nông nghiệp và tài chính cần xem xét một số rủi ro có nguy cơ làm giảm cả cung và cầu. Ví dụ, cần nỗ lực sửa đổi khung pháp lý tài chính để chấp nhận các hình thức thế chấp thay thế có liên quan như hợp đồng mua bán, tài sản lưu động, vật nuôi và hàng tồn kho nông nghiệp, như một cách để giảm thiểu rủi ro về dư nợ cho vay. Ngoài ra, nếu các tổ chức tài chính chính thức phải tăng vốn dự trữ bắt buộc trong khi đang thiếu tài sản thế chấp truyền thống, do đó bỏ qua các hình thức thế chấp thay thế, thì danh mục đầu tư tài chính ở nông thôn sẽ bị thu hẹp lại. Việc đảm bảo khuôn khổ rõ ràng cho việc thành lập và phát triển các trung tâm thông tin tín dụng là một cách quan trọng khác để thúc đẩy thị trường tài chính nông thôn, vì việc các tổ chức tài chính chính thức thâm nhập vào khu vực nông thôn có thể dẫn đến việc ở một số địa phương, khách hàng tích lũy quá nhiều khoản vay rồi thế chấp cùng một tài sản cho nhiều người cho vay khác nhau.

Tương tự như trên, khung pháp lý cho thương mại và trợ cấp nông nghiệp cần phải ổn định theo thời gian để thúc đẩy khả năng dự đoán giữa các chủ thể kinh tế nông thôn và các tổ chức tài chính. Nên tránh những thay đổi đột ngột trong các quy định về xuất nhập khẩu, tránh việc định giá quá cao đồng nội tệ vì nó có

thể gây tổn hại cho xuất khẩu nông sản, và lấn át thị trường hàng hóa và dịch vụ với các biện pháp can thiệp bằng trợ cấp không bền vững. Việc trợ cấp sẽ có hiệu quả hơn khi tập trung vào việc thay đổi năng lực của các tác nhân ở nông thôn, có thời hạn và mục tiêu rõ ràng hướng đến những người thụ hưởng (ODI, 2008; Baltzer, 2011). Sự ổn định trong khung pháp lý về thương mại nông nghiệp và trợ cấp làm cho đầu tư vào nông thôn và nông nghiệp trở nên khả thi, từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho các tổ chức tài chính chính thức cung cấp dịch vụ cho các hộ nông dân và sản xuất nhỏ.

Tài liệu tham khảo

- 3PAD (Pro-poor Partnership in Agricultural Development)**. 2014. *Project progress report for the IFAD supervision mission in August 2014*. 3PAD Project Management Unit Bac Kan, Viet Nam.
- ADB (Asian Development Bank)**. 2010. *Microfinance Assessment of ADB TA-7499-VIE: Developing Microfinance Sector in Viet Nam*. Manila, Philippines.
- Adams, D.W.** 1995. From Agricultural Credit to Rural Finance. *Quarterly Journal of International Agriculture*, 34(2): 109–120.
- Adams, D.W. & Fitchett, D.A. (eds.)** 1992. *Informal Finance in Low-Income Countries*. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Adams, D.W. & Nehman, G.I.** 1979. Borrowing Costs and the Demand for Rural Credit. *Journal of Development Studies*, 15: 165–176.
- Adams, D.W., González-Vega, C. & Von Pischke J.D.** 1987. *Crédito Agrícola y Desarrollo Rural. La Nueva Visión*. San José, Costa Rica, The Ohio State University and Academia de Centroamérica.
- Adams, D.W., Graham, D.H. & Von Pischke, J.D. (eds.)** 1984. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Westview Press, Colorado, USA.
- Alderman, H. & Paxson, C.** 1992. *Do the Poor Insure? A Synthesis of the Literature on Risk and Consumption in Developing Countries*. World Bank Policy Research Working Paper 1008. Washington, D.C., USA.
- Alpizar, C.A.** 2007. *Risk Coping Strategies and Rural Household Production Efficiency: Quasi-experimental Evidence from El Salvador*. Ph.D. Dissertation. Department of Agricultural, Environmental, and Development Economics, Ohio State University.
- Anh, D.T. & Son, N.V.** 2013. *Viet Nam Agricultural Value Chain in the FTA of Asian Region*. Available at: http://ap.iftc.agnet.org/ap_db.php?id=106 (Accessed on 2 January 2015).
- Bacsmo, J.** 2000. *Status and Potential of the Philippines Cassava Industry*. CGIAR.
- Baland, J.M. & Kotwal, A.** 1998. The political economy of underinvestment in agriculture. *Journal of development economics*, 5: 233–247.
- Baltzer, K.** 2011. *Agricultural input subsidies in Sub-Saharan Africa: Evaluation study*. DANIDA, Copenhagen.
- Banerjee, A., Duflo E., Glennerster, R. & Kinnan, C.** 2009. *The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation*. Abdul Jameel Latif Poverty Action Lab, Cambridge, MA, USA.
- Beck, T., Levine, R. & Demirguc-Kunt, A.** 2007. Finance, inequality and the poor. *Journal of Economic Growth*, 12(1): 27–49.
- Besley, T.** 1994. *How Do Market Failures Justify Interventions in Rural Credit Markets?* The World Bank Research Observer, 9(1): 27–48.
- Bester, H.** 1985. Screening versus Rationing in Credit Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, 75(4): 850–855.
- Binswanger, H.P. & Deininger, K.** 1995. *Towards a Political Economy of Agriculture and Agrarian Relations*. Unpublished paper, The World Bank, Washington, D.C., USA.
- Bravo-Ureta, B.E. & Pinheiro, A.** 1993. Efficiency Analysis of Developing Country Agriculture: A Review of the Frontier Function Literature. *Agricultural and*

- Resource Economics Review*, 22(1): 88–101.
- Camacho, H.E. & Brescia, A.** 2009. *The Australian ginger industry: Overview of market trends and opportunities*. Department of Employment, Economic Development and Innovation, The State of Queensland, Australia.
- Carroll T., Stern A., Zook, D., Funes, R., Rastegar, A. & Lien, Y.** 2012. *Catalyzing Smallholder Agricultural Finance*. Dalberg Global Development Advisors.
- Cao, L.** 2001. *Reflections on Market Reform in Post-War, Post-Embargo Viet Nam*. Faculty Publications, Paper 145, College of William & Mary Law School, Virginia, USA.
- Chavas, J., Petrie, R., & Roth, M.** 2005. Farm Household Production Efficiency: Evidence from Gambia. *American Journal of Agricultural Economics*, 87(1): 160–179.
- Christiaensen, L., Demery, L. & Khul, J.** 2011. The (evolving) role of agriculture in poverty reduction – an empirical perspective. *Journal of Development Economics*, 96(2): 239–254.
- CIAT (International Center for Tropical Agriculture).** 2014. *Sustainable Soil and Crop Management of Cassava in Asia – A Reference Manual*. CIAT, Hanoi, Viet Nam.
- Collins, D., Morduch, J., Rutherford, S. & Ruthven, O.** 2009. *Portfolios of the poor*. Oxford University Press. Oxford.
- Coxhead, I., Kim N.B.N., Thao, V.T. & Hoa, N.T.P.** 2010. *A Robust Harvest: Strategic Choices for Agricultural and Rural Development in Viet Nam*. The Asia Foundation, Hanoi, Viet Nam.
- Croppenstedt, A., Demeke, M.N. & Meschi, M.** 2003. Technology Adoption in the Presence of Constraints: the Case of Fertilizer Demand in Ethiopia. *Review of Development Economics*, 7(1): 58–70.
- Cuong, N., Bigman, D., Berg, M.V.D. & Vu, T.** 2007. *Impact of Micro-credit on Poverty and Inequality: The Case of the Viet Nam Bank for Social Policies*. Munich Personal RePEc Archive Paper No. 54154, Munich, Germany.
- Davis, B., Winters, P., Carletto, G., Covarrubias, K., Quinones, E., Zezza, A., Stamoulis, K., Azzarri, C. & Di Giuseppe, S.** 2010. A cross-country comparison of rural income generating activities. *World Development*, 38(1): 48–63.
- DBRP (Developing Business with Rural Poor).** 2014. *Project progress report for the IFAD supervision mission in March 2014*. DBRP Project Management Unit, Cao Bang, Viet Nam.
- Deaton, A.S.** 1990. *Saving in Developing Countries: Theory and Review*. pp. 61–96. In: Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1989, Publ. as Supplement to the World Bank Economic Review.
- Deaton, A.S.** 1992. Household Saving in LDCs: Credit Markets, Insurance and Welfare. *The Scandinavian Journal of Economics*, 94(2): 253–273.
- Dercon, S.** 2002. Income risk, coping strategies and safety nets. *The World Bank Research Observer*, 17(2): 141–166.
- Dercon, S. & Christiaensen, L.** 2011. Consumption Risk, Technology Adoption and Poverty Traps: Evidence from Ethiopia. *Journal of Development Economics*, 96: 159–173.
- DONRE (Department of Natural Resource and Environment).** 2013. *Annual report on the Situations of Natural Resource and Environment Management in Cao Bang Province*. DONRE, Cao Bang, Viet Nam.
- Ellis, F.** 2000. *Rural livelihoods and diversity in developing countries*. Oxford University Press. UK.

- EUSME 2015. *The ICT market in China*. EUSME, Beijing. Available at: http://www.ccilc.pt/sites/default/files/eu_sme_centre_report_-_the_ict_market_in_china_update_-_july_2015.pdf
- Fahim M. 2015. Agricultural productivity in India: trends during five year plans. *The Business & Management Review*, 5(4)
- Fafchamps, M. & Pender, J. 1997. Precautionary Saving, Credit Constraints, and Irreversible Investment: Theory and Evidence from Semi-Arid India. *Journal of Business and Economic Statistics*, 15(2): 180–194.
- Fafchamps, M., Udry, C., & Czukas, K. 1998. Drought and Savings in West Africa: Are Livestock a Buffer Stock? *Journal of Development Economics*. 55(2): 273–305.
- Fafchamps, M. 2007. The formation of risk sharing networks. *Journal of Development Economics*, 83(2): 326–350.
- Fafchamps, M., & Schündeln, M. 2012. Local financial development and firm performance: Evidence from Morocco. *Journal of Development Economics*, 103(1): 15–28.
- FAO. 2012. *The state of food and agriculture 2012: Investing in agriculture for a better future*. FAO, Rome.
- FICCI (Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry). 2015. Priority Sector Lending and Inclusive Growth. *FICCI's Financial Foresights*, Q3 FY 13-14, Vol. 4(3): 23-28.
- FOMIN (Fondo Multilateral de Inversiones). 2014. *Financing Agricultural Value Chains in Latin America: Barriers and Opportunities in Mexico, Peru and Honduras*. Washington D.C., USA.
- Fuglie, K.O. 2012. Productivity growth and technology capital in the global agricultural economy. 30 pp. (Ch 16) In: K.O. Fuglie, S.L. Wang and V.E. Ball (eds). *Productivity growth in agriculture: An international perspective*. CAB International, Wallingford, Oxfordshire, UK.
- Giné, X. & Dean, Y. 2009. Insurance, Credit, and Technology Adoption: Field Experimental Evidence from Malawi. *Journal of Development Economics*, 89(1): 1–11.
- Gittinger, J.P. 1982. *Economic Analysis of Agricultural Projects*. The Economic Development Institute of the World Bank. The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London, UK.
- Gonzalez-Vega, C. 1976. *On the Iron Law of Interest Rate Restrictions: Agricultural Credit Policies in Costa Rica and in other Less Developed Countries*. PhD Dissertation, Department of Economics, Stanford University. USA.
- Gonzalez-Vega, C. 1998. Do Financial Institutions Have a Role in Assisting the Poor? In M.S. Kimenyi, R.C. Wieland and J.D. Von Pischke (eds.). *Strategic Issues in Microfinance*. Ashgate, Aldershot, England. UK.
- González-Vega, C., Rodríguez-Meza, J., Southgate, D. & Maldonado, J.H. 2004. Poverty, Structural Transformation, and Land Use in El Salvador: Learning from Household Panel Data. *American Journal of Agricultural Economics*, 86(5–Proceedings issue): 1367–1374.
- Gonzalez-Vega, C., Chalmers, G., Quirós, R. & Rodriguez-Meza, J. 2006. Hortifruti in Central America: A case study about the influence of supermarkets on the development and evolution of creditworthiness among small and medium agricultural producers. *Micro report 57*. USAID, Washington DC., USA.
- Gonzalez-Vega, C. 2012. Profundización financiera rural: Políticas públicas, tecnologías de microfinanzas y organizaciones robustas. *Microfinanzas y Banca Social*, 1(1): 7–52.

- Gonzalez-Vega, C. & Villafani-Ibarnegaray, M.** 2011. Microfinance in Bolivia: Foundation of the Growth, Outreach and Stability of the Financial System. In: B. Armendariz and M. Labie (eds.), *The Handbook of Microfinance*. World Scientific Publishing Ltd., London, UK.
- Government of India – Ministry of Agriculture.** 2014. *Agricultural Statistics at a Glance 2014*. Department of Agriculture & Cooperation, Directorate of Economics and Statistics, Ministry of Agriculture, Government of India. Oxford University Press, Oxford.
- Government of India – Ministry of Agriculture.** 2015. *Annual Report 2014-2015*. Department of Agriculture & Cooperation, Directorate of Economics and Statistics, Ministry of Agriculture, Government of India. New Delhi, India.
- Guízar, I., Gonzalez-Vega, C. & Miranda, M.** 2015. *Uneven Influence of Credit and Savings Deposits on the Dynamics of Technology Decisions and Poverty Traps*. PhD Dissertation, Department of Agricultural Economics. The Ohio State University. USA.
- Hakkala, K. Kang, H-K, O. & Kokko, A.** 2001. *Step by Step: Economic Reform and Renovation in Viet Nam Before the 9th Party Congress*. Working Paper No. 114, The European Institute of Japanese Studies.
- Hystra.** 2014. *The Broadband Effect: Enhancing Market-based Solutions for the Base of the Pyramid*. Inter-American Development Bank. Washington D.C.
- Hoda, A. & Terway, P.** 2015. *Credit Policy for Agriculture in India – An Evaluation*. Working Paper 302, Indian Council For Research On International Economic Relations (ICRIER).
- IFAD (International Fund for Agricultural Development).** 2011. In: Financing Smallholder Farmers and Rural Entrepreneurs in the Near East and North Africa. Proceedings of the conference on New Directions for smallholder agriculture, 24–25 Nov. 2011, IFAD, Rome, Italy.
- IFAD.** 2014. *Lessons learned, Commodity value chain development projects*. IFAD, Rome, Italy.
- Indian Banks' Association.** 2012. *Flow of Credit to the Agriculture Sector*. Department of Social Banking, Indian Banks' Association .Mumbai, India.
- ITC (International Trade Centre).** 2015. *Trademap*. Available at: <http://www.trademap.org/Index.aspx>
- Jaffee, D. & Stiglitz, J.E.** 1990. Credit Rationing. Vol. 2, pp. 838–888, In: B.M. Friedman and F.H. Hahn (eds.). *Handbook of Monetary Economics*. Elsevier, Amsterdam, The Netherlands.
- Jalan, J. & Ravallion, M.** 2001. Behavioral Responses to Risk in Rural China. *Journal of Development Economics*, 66(1): 23–49.
- Karlan, D. & Zinman, J.** 2010. Expanding microenterprise credit access: Using randomized supply decisions to estimate the impacts in Manila. Abdul Jameel Latif Poverty Action Lab, Cambridge, USA.
- Kazianga, H. & Udry, C.** 2006. Consumption Smoothing? Livestock, Insurance and Drought in Rural Bukina Faso. *Journal of Development Economics*, 79(2): 413–446.
- Keeton, W.** 1979. *Equilibrium Credit Rationing*. Garland Press, New York, USA.
- Kochar, A.** 1999. Smoothing Consumption by Smoothing Income: Hours-of-work Responses to Idiosyncratic Agricultural Shocks in Rural India. *The Review of Economic and Statistics*, 81(1): 50–61.
- Kompas, T., Hoa, T.M.N. & Quang, H.N.** 2009. *Productivity, Net Returns and Efficiency: Land and Market Reform in Vietnamese Rice Production*. Crawford

- School of Economics and Government, Crawford Building, Australian National University, Canberra, Australia.
- Levine, R.** 2005. Finance and Growth: Theory and Evidence, *In: P. Aghion and S. Durlauf (eds.), Handbook of Economic Growth*, edition 1, volume 1, chapter 12, pages 865-934, Elsevier.
- Ligon, E. & Sadoulet, E.** 2007. *Estimating the effects of aggregate agricultural growth on the distribution of expenditures*. Background paper for the World Development Report 2008.
- Manila Bulletin.** 2013. *Wider Plantation for Cacao Readied*. Manila Bulletin, 03/07/2013.
- Milder, B.** 2008. *Closing the gap: Reaching the missing middle and rural poor through value chain finance*. Enterprise development and microfinance, 19(4), 301–316.
- Miller, C. & Jones, L.** 2010. *Agricultural value chain finance: tools and lessons*. FAO and Practical Action, Warwickshire, UK.
- Miller, C.** 2011. *Agricultural Value Chain Finance, Strategy and Design*. Technical Note. FAO, Rome, Italy.
- Miller, C.** 2013. Agricultural finance. *In: J. Ledgerwood, J. Earne and C. Nelson (eds.). The new microfinance handbook: a financial market system perspective*. World Bank, Washington D.C., USA.
- Miranda, M. & Gonzalez-Vega, C.** 2011. Systemic Risk, Index Insurance, and the Optimal Management of Agricultural Loan Portfolios in Developing Countries. *American Journal of Agricultural Economics*, 93(2): 399–406.
- Miranda, M. & Farrin, K.** 2012. Index-insurance for developing countries. *Applied Economics Perspectives and Policies*, 34(3): 391–427.
- Morduch, J.** 1995. Income Smoothing and Consumption Smoothing. *Journal of Economic Perspectives* 9(3): 103–114.
- Moser, C.M. & Barrett, C.B.** 2006. The Complex Dynamics of Smallholder Technology Adoption: The Case of SRI in Madagascar. *Agricultural Economics*, 8(2): 166–173.
- NABARD (National Bank for Agriculture and Rural Development).** 2015. *NABARD Annual Report 2014-2015*. NABARD. Mumbai, India.
- Nathan Associates Inc.** 2013. *Re-Prioritizing Priority Sector Lending in India*. Impact of Priority Sector Lending on India's Commercial Banks. Economic Impact Analysis.
- Neubart, A. & Roeckel, K.** 2008. *The Vietnamese Market Economy – What Remains of its Socialist Orientation?*. Pacific News, 29: 8–10.
- ODI.** 2008. *Towards 'smart' subsidies in agriculture? Lessons from recent experience in Malawi*. Natural resource perspectives 116. London.
- Ouma, J.O., Murithi, F.M., Mwangi, W., Verkuijl, H., Gethi, M. & de Groote, H.** 2002. *Adoption of Maize Seed and Fertilizer Technologies in Embu District, Kenya*. CIMMYT, Mexico, D.F. and Kenya Agricultural Research Institute.
- Parker, S.C.** 2000. Saving to Overcome Borrowing Constraints: Implications for Small Business Entry and Exit. *Small Business Economics*, 15: 223–232.
- Partlow, J.F.** 2011. Cassava Planting Gains Ground. *Visayan Daily Star*, 29/03/2011.
- PCAARD (Philippine Council for Agriculture, Aquatic and Natural Resources Research and Development).** 2003. Cassava Industry Status. Available at: http://www.pcaarrd.dost.gov.ph/home/joomla/index.php?option=com_content&task=view&id=560&Itemid=434
- Phi, T.T., Duong, N.V., Quang, N.N. & Vang P.L. [Morrison, E. & Vermeulen, S. (eds)].** 2004. *Making the most of market chains: challenges for small-scale farmers*

- and traders in upland Viet Nam. Small and Medium Forest Enterprises Series No. 2. International Institute for Environment and Development (IIED), London, UK.
- Rajani, B.** 2014. Adequate flow of credit in changing agricultural scenario through kisan credit card scheme in India. *Abhinav International Monthly Refereed Journal of Research in Management & Technology*, 3(9): no pages online ISSN-2320-0073.
- Reardon, T., Chen, K., Minten, B., & Adriano, L.** 2012. *The quiet revolution in staple food value chains: Enter the dragon, the elephant and the tiger*. Asian Development Bank, Mandaluyong City, Philippines.
- Reuters.** 2013. UPDATE 3-U.S. to get coveted Alibaba IPO after Hong Kong talks founder. Funds News. Available at: <http://www.reuters.com/article/alibaba-ipo-idUSL4N0HL10H20130925>
- Reuters.** 2014. Alibaba in funding talks with Snapdeal. Technology News. Available at: <http://www.reuters.com/article/us-india-snapdeal-alibaba-idUSKBN0M70Q020150311>
- Rudengren, J. Huang, N.T.L. & Wachenfelt, A.V.** 2012. *Policies in Viet Nam Transitioning from Central Planning to a Market Economy*. Stockholm Paper, Institute for Security and Development Policy. Stockholm, Sweden.
- Ruotsi, J.** 2014. *Pro-Poor Partnerships for Agro-Forestry Development in Bac Kan* - Report on Rural Finance Support Mission. IFAD Viet Nam, unpublished.
- Rutherford, S.** 1999. *The poor and their money*. United Kingdom's Department for International Development. London.
- Salasya, B.D.S., Mwangi, W., Verkuijl, H., Odeondo, M.A. & Odenya, J.O.** 1998. *Adoption of Seed and Fertilizer Packages and the Role of Credit in Smallholder Maize Production in Kamakega and Vihiga Districts, Kenya*. Mexico, D.F.: CIMMYT and Kenya Agricultural Research Institute.
- Satish G.A.** 2014. *APMC and E-trading for Financial Inclusiveness in Karnataka IBMRDs*. Journal of Management and Research, Volume-3, Issue-2.
- Schreiner, M.** 1998. Aspects of Outreach: A Framework for the Discussion of the Social Benefits of Microfinance. *Journal of International Development*, 14: 1–13.
- Shalendra, D.** 2013. Impact Assessment of e-tendering of Agricultural Commodities in Karnataka, *Research Report (2012-13)* CCS National Institute of Agricultural Marketing (NIAM), Jaipur, Rajasthan.
- Sherlund, S.M., Barrett, C.B. & Adesina, A.A.** 2002. Smallholder Technical Efficiency Controlling for Environmental Production Conditions. *Journal of Development Economics*, 69(1): 85–101.
- Sogo-Temi, J. & Olubiyo, S.** 2004. The role of agricultural credit in the development of the agricultural sector: *the Nigerian case*. *African Review of Money Finance and Banking*, 101–116.
- Son, D.K.** 2009. *Report Outline: Vision for Viet Nam's Rural Developments Strategy to 2020*. Institute of Policy and Strategy for Agriculture and Rural Development. Hanoi, Viet Nam.
- Stark, O. & Levhari, D.** 1982. On Migration and risk in LDCs. *Economic Development and Cultural Change*, 31(1): 191–196.
- Stiglitz, J.E. & Weiss, A.** 1981. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, 71(3): 393–410.
- Sunderlin, W. & Ba, H.** 2005. *Poverty alleviation and forests in Viet Nam*. Centre for International Forest Research. Jakarta.
- Syed, S. & Miyazako, M.** 2013. *Promoting Investment in Agriculture for Increased Production and Productivity*. FAO. Rome, Italy. Available at: <http://www.fao.org/3/a-az725e.pdf> (accessed 28 November 2016).

- Tam, L.T.** 2011. Viet Nam rural financial market – Fact diagnostics and the policy implications for rural development of Viet Nam. *Journal of Economics and Development*, 13(1): 57–73.
- Teves, G.B.** 2014. *Improving credit access for the food and agriculture sector through enhanced implementation of existing policies and new strategies*. School of Economics, Univ. of the Philippines, Quezon.
- Thanh, V.T.** 2005. *Viet Nam's trade liberalization and international economic integration: Evolution, Problems and Challenges*. Available at: http://www.chinareform.org/publications/reports/200504/t20050416_111302.htm (accessed 2 January 2015).
- Thapa, G. & Gaiha, R.** 2014. Smallholder farming in Asia and the Pacific: challenges and opportunities. In: P. Hazell and A. Rahman (eds). *New Directions for Smallholder Agriculture*. IFAD, Rome, Italy.
- The Economist.** 2013a. *E-commerce in China: The Alibaba phenomenon*. The Economist.
- The Economist.** 2013b. *Alibaba: The world's greatest bazaar*. The Economist.
- Tuan, N.D.A.** 2011. *Viet Nam's Agrarian Reform, Rural Livelihood and Policy Issues*. Available at: http://www.rimisp.org/wp-content/uploads/2010/05/Paper_Nguyen_Do_Anh_Tuan.pdf (accessed 3 January 2015).
- USAID.** 2011. *Rural and agricultural finance: taking stock of five years of innovations*. Micro report 181. USAID, Washington D.C., USA.
- Valenzuela, H.** 2011. Farm and Forestry Production and Marketing Profile for Ginger, In: Elevitch, C.R. (ed.). *Specialty crops for Pacific Island Agroforestry*, Permanent Agriculture Resources (PAR), Holualoa, Hawaii, USA.
- Vodafone Group.** 2015. *Connected Farming in India: How Mobile Xan Help Support Farmers' Livelihoods*. Vodafone Group, Berkshire, UK.
- Von Pischke, J.D., Adams W.D. & Donald, G. (eds).** 1983. *Rural Financial Markets in Developing Countries. Their Use and Abuse*. The Johns Hopkins University Press, Baltimore, USA.
- Vu, T.H., Duc, T.P. & Waibe, H.** 2012. *Farm size and Productivity: Empirical Evidence from Rural Viet Nam*. Proceeding of the Conference on International Research on Food Security, Natural Resource Management and Rural Development, organised by Georg-August Universität Göttingen and University of Kassel-Witzenhausen. Tropentag 2012, Göttingen, Germany.
- Weber, R. & Musshoff, O.** 2012. *Microfinance for agricultural firms - What can we learn from bank data?* Independent Evaluation Unit, KfW Development Bank, Frankfurt, Germany.
- World Bank.** 2008. *World Development Report 2008: Agriculture for Development*. World Bank Group, Washington, D.C., USA.
- World Bank.** 2009. *Viet Nam enterprise survey for 2009*. Available at: <http://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/341>
- World Bank.** 2014a. *Well Begun but not Yet Done – Progress and Emerging Challenges for Viet Nam*. Edited by Valerie Kozel, World Bank Group, Washington D.C., USA.
- World Bank.** 2014b. *Financial Sector Assessment Viet Nam*. World Bank Group, Washington, D.C., USA.
- Yaron, J., McDonald, P.B. & Charitonenko, S.** 1998. Promoting Efficient Rural Financial Intermediation. *The World Bank Research Observer*, 13(2): 147–170.
- Zimmerman, F.J. & Carter, M.R.** 2003. Asset Smoothing, Consumption Smoothing and the Reproduction of Inequality under Risk and Subsistence Constraints. *Journal of Development Economics*, 71: 233–260.

Những chiến lược sáng tạo về quản lý rủi ro trong tài chính nông nghiệp và nông thôn

Chịu trách nhiệm xuất bản:
Giám đốc – Tổng biên tập: TS. LÊ LÂN
Biên tập – sửa bản in : Nguyễn Thanh Vinh
Nguyễn Khánh Hà

NHÀ XUẤT BẢN NÔNG NGHIỆP

167/6 - Phương Mai - Đống Đa - Hà Nội
ĐT: (024) 38523887 – 38521940 Fax: (024) 35760748.
E-mail: nxbnn@yahoo.com.vn
Website: nxbnongnghiep.com.vn

CHI NHÁNH NXB NÔNG NGHIỆP

58 Nguyễn Bình Khiêm Q.1, TP. Hồ Chí Minh
ĐT: (028) 38299521 – 39111603 Fax: (028) 39101036
E-mail: cnnxbnn@yahoo.com.vn

In 500 bản, khổ 17 x 25 cm tại NXB. Nông Nghiệp – 167/6 Phương Mai, Đống Đa,
Hà Nội; Chi Nhánh – 58 Nguyễn Bình Khiêm, Quận I, TP.HCM.
XNĐKXB số 4902-2019/CXBIPH/2-357/NN ngày 28/11/2019.
QĐXB số: 054/QĐ CNNXBNN ngày 9/12/2019. ISBN: 978-604-60-3115-4.
In xong và nộp lưu chiểu quý IV/2019

NHỮNG CHIẾN LƯỢC SÁNG TẠO VỀ QUẢN LÝ RỦI RO TRONG TÀI CHÍNH NÔNG NGHIỆP VÀ NÔNG THÔN

KINH NGHIỆM Ở CHÂU Á

Tài liệu này đánh giá những xu hướng gần đây trong tài chính và đầu tư ở nông thôn nói chung và trong mảng nông nghiệp nói riêng ở khu vực Châu Á. Việc phân tích các xu hướng nhằm mang đến một góc nhìn khách quan về những mặt hạn chế chính trong việc đạt được một hệ thống tài chính nông thôn toàn diện ở những nước đang phát triển trong khu vực, và đề xuất những khía cạnh mà khu vực công và tư có thể can thiệp để hướng đến mục tiêu này, dựa trên những bằng chứng có được từ những cải tiến quan trọng được dẫn dắt bởi 'các tác nhân nông thôn' ở nhiều nước trong khu vực như Trung Quốc, Ấn Độ, Philippines và Việt Nam.

Những phân tích được trình bày trong tài liệu này đã phát triển ý tưởng về phương thức mà những sản phẩm, quá trình và chiến lược đã được phát triển và áp dụng, và đưa ra những điều kiện quan trọng cần được đáp ứng để khuyến khích việc nhân rộng những sáng kiến như thế với nhiều cải thiện hơn từ ngành tài chính chính thức, với mong muốn áp dụng các sáng kiến này ở những quốc gia khác.

Mọi góp ý về bản dịch xin vui lòng gửi về
Văn phòng Công ty Cổ phần Green Edu
R4-08, Đường số 02, Phường Tân Phong, Quận 7, Tp. HCM
Email: contact@greenbook.vn

www.greenbook.vn

ISBN: 978-604-60-3115-4



9 786046 031154

SÁCH KHÔNG BÁN