

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI**

---

**PHAN THU TRANG**

**KIỂM SOÁT RỦI RO TRONG XUẤT KHẨU  
NÔNG SẢN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM**

**Luận án tiến sĩ kinh tế**

**Hà Nội, Năm 2020**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI**

-----

**PHAN THU TRANG**

**KIỂM SOÁT RỦI RO TRONG XUẤT KHẨU  
NÔNG SẢN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM**

**Chuyên ngành: Kinh doanh thương mại**

**Mã số: 62.34.01.21**

**Luận án tiến sĩ kinh tế**

**Người hướng dẫn khoa học:**

**1. PGS. TS DOÃN KẾ BÔN**

**2. PGS.TS NGUYỄN QUỐC THỊNH**

**Hà Nội, Năm 2020**

## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi, các kết quả nghiên cứu được trình bày trong luận án là trung thực, khách quan và chưa từng được bảo vệ ở bất kỳ học vị nào. Tôi xin cam đoan rằng mọi sự giúp đỡ cho việc thực hiện luận án đã được cảm ơn, các thông tin trích dẫn trong luận án này đều được chỉ rõ nguồn gốc.

*Hà Nội, ngày ..... tháng ..... năm 2019*

Tác giả luận án

## LỜI CẢM ƠN

Tôi xin được gửi lời cảm ơn tới Ban lãnh đạo Khoa Kinh tế và Kinh doanh quốc tế, Trường Đại học Thương mại cùng các thầy cô giáo tham gia giảng dạy đã cung cấp những kiến thức cơ bản, sâu sắc và giúp đỡ tôi trong quá trình học tập, nghiên cứu. Đặc biệt tôi xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến PGS.TS. Doãn Kế Bôn ; PGS.TS. Nguyễn Quốc Thịnh – những người thầy hướng dẫn khoa học đã tận tâm giúp đỡ và chỉ bảo cho tôi những kiến thức cũng như phương pháp nghiên cứu trong suốt thời gian thực hiện luận án. Tôi xin chân thành cảm ơn các DN đã cung cấp tài liệu, trả lời phỏng vấn; cảm ơn các bạn đồng nghiệp, người thân, bạn bè đã động viên, giúp đỡ, tạo điều kiện thuận lợi cho tôi trong quá trình học tập, nghiên cứu và hoàn thành luận án này.

Tôi xin chân thành cảm ơn!

*Hà Nội, ngày ..... tháng ..... năm 2020*

Tác giả luận án

## MỤC LỤC

<b>DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CÁC CHỮ VIẾT TẮT.....</b>	<b>i</b>
<b>DANH MỤC BẢNG, BIỂU .....</b>	<b>iii</b>
<b>DANH MỤC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ.....</b>	<b>iv</b>
<b>MỞ ĐẦU .....</b>	<b>1</b>
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
2. Tổng quan nghiên cứu .....	2
4. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu .....	13
5. Câu hỏi nghiên cứu.....	14
6. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu .....	14
7. Phương pháp nghiên cứu .....	15
8. Đóng góp mới của luận án.....	19
9. Nội dung của luận án.....	20
<b>CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KIỂM SOÁT RỦI RO TRONG XUẤT KHẨU NÔNG SẢN CỦA DOANH NGHIỆP .....</b>	<b>21</b>
1.1. Xuất khẩu nông sản .....	21
1.1.1. Khái niệm xuất khẩu nông sản.....	21
1.1.2. Đặc điểm xuất khẩu nông sản.....	22
1.2. Rủi ro trong xuất khẩu nông sản.....	24
1.2.1. Khái niệm nguy cơ, rủi ro, tổn thất.....	24
1.2.2. Phân loại rủi ro.....	28
1.2.3. Rủi ro trong xuất khẩu nông sản .....	29
1.3. Kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản.....	38
1.3.1. Khái niệm kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản .....	38
1.3.2. Vai trò của kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản .....	40
1.3.3. Nguyên tắc kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản .....	42
1.3.4. Một số mô hình kiểm soát rủi ro được áp dụng ở Việt Nam.....	43

1.3.5. Mô hình kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp...	48
1.3.6. Các yếu tố ảnh hưởng tới kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp.....	61
<b>CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT RỦI RO TRONG XUẤT KHẨU NÔNG SẢN CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM.....</b>	<b>66</b>
2.1. Khái quát về xuất khẩu nông sản của Việt Nam giai đoạn 2012 - 2018 .....	66
2.1.1. Kim ngạch xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam.....	66
2.1.2. Cơ cấu mặt hàng nông sản xuất khẩu của Việt Nam.....	68
2.1.3. Các thị trường xuất khẩu nông sản của Việt Nam.....	69
2.2. Phân tích thực trạng kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam.....	71
2.2.1. Đánh giá rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam .....	71
2.2.2. Xác định chiến lược kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam .....	74
2.2.3. Lựa chọn biện pháp kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam .....	77
2.2.4. Thực thi kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam .....	108
2.3. Đánh giá kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam.....	114
2.3.1. Những kết quả đã đạt được.....	114
2.3.2. Một số hạn chế còn tồn tại.....	116
2.3.3. Nguyên nhân của những hạn chế.....	117
<b>CHƯƠNG 3. MỘT SỐ ĐỀ XUẤT CHO HOẠT ĐỘNG KIỂM SOÁT RỦI RO TRONG XUẤT KHẨU NÔNG SẢN CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM...123</b>	
3.1. Bối cảnh quốc tế và trong nước có ảnh hưởng đến xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp Việt Nam.....	123

3.1.1. <i>Bối cảnh quốc tế</i> .....	123
3.1.2. <i>Bối cảnh trong nước</i> .....	127
3.2. Quan điểm về kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam trong thời gian tới .....	130
3.3. Đề xuất giải pháp kiểm soát rủi ro cho xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam.....	132
3.3.1. <i>Hoàn thiện công tác đánh giá rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam</i> .....	133
3.3.2. <i>Hoàn thiện công tác xác định chiến lược kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam</i> .....	134
3.3.3. <i>Hoàn thiện công tác lựa chọn biện pháp kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam</i> .....	135
3.3.4. <i>Hoàn thiện công tác thực thi kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam</i> .....	143
3.4. Một số khuyến nghị .....	145
3.4.1. <i>Với Chính phủ và các Bộ ban ngành</i> .....	145
3.4.2. <i>Với các Hiệp hội liên quan</i> .....	149
<b>KẾT LUẬN</b> .....	<b>153</b>
<b>KẾT QUẢ CHẠY CÔNG CỤ CHỐNG ĐẠO VĂN TURNITIN</b> .....	<b>155</b>
<b>DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH CÔNG BỐ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU CỦA ĐỀ TÀI LUẬN ÁN</b> .....	<b>156</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO</b> .....	<b>157</b>
<b>PHỤ LỤC</b> .....	<b>165</b>
PHỤ LỤC SỐ 01. ĐỀ XUẤT DANH MỤC CÁC BIỆN PHÁP KIỂM SOÁT RỦI RO TRONG XUẤT KHẨU NÔNG SẢN CỦA DOANH NGHIỆP .....	165
PHỤ LỤC SỐ 02. PHIẾU KHẢO SÁT .....	170
PHỤ LỤC SỐ 03. ĐỀ XUẤT CÁC BIỆN PHÁP TƯƠNG ỨNG VỚI CHIẾN LƯỢC KIỂM SOÁT RỦI RO TRONG XUẤT KHẨU NÔNG SẢN CHO DOANH NGHIỆP VIỆT NAM.....	179

PHỤ LỤC SỐ 04. DANH SÁCH CÁC DOANH NGHIỆP GỬI PHIẾU KHẢO SÁT .....	182
PHỤ LỤC SỐ 05. DANH SÁCH CÁC CHUYÊN GIA.....	192



## DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Tiếng Việt	Tiếng Anh
AH	Mức độ ảnh hưởng	
CIF	Hình thức bán hàng bao gồm: tiền hàng, bảo hiểm, cước phí tới cảng nhận hàng	Cost, Insurance, Freight to destination port
CTCP	Công ty cổ phần	
DN	DN	
ĐH	Đại học	
EU	Liên minh châu Âu	The European Union
FAO	Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp Liên Hiệp Quốc viết tắt	Food and Agriculture Organization of the United Nations
FDA	Cục quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ	Food and Drug Administration
FOB	Hình thức bán hàng qua lan can tàu tại cảng xếp hàng.	Free On Board
GLOBALGAP	Bộ tiêu chuẩn về nông trại được công nhận quốc tế dành cho việc Thực hành sản xuất nông nghiệp tốt	Global Good Agricultural Practices
KN	Khả năng xảy ra	
KSRR	Kiểm soát rủi ro	
MTV	Một thành viên	
NCS	Nghiên cứu sinh	
NXB	Nhà xuất bản	
OECD	Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế	Organization for Economic Cooperation and

<b>Từ viết tắt</b>	<b>Tiếng Việt</b>	<b>Tiếng Anh</b>
		Development
USD	Đô la Mỹ	US Dollar
THPT	Trung học phổ thông	
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn	
VASEP	Hiệp Hội Xuất Khẩu Thủy Sản Việt Nam	Vietnam Association of Seafood Exporters and Producers
VietGAP	Bộ quy trình sản xuất nông nghiệp tốt ở Việt Nam	Vietnamese Good Agricultural Practice
XKNS	Xuất khẩu nông sản	
WB	Ngân hàng thế giới	World Bank
WTO	Tổ chức thương mại thế giới	World Trade Organization

## DANH MỤC BẢNG, BIỂU

Bảng 1.1. Bảng đánh giá rủi ro .....	50
Bảng 1.2. Phân hạng rủi ro trong xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp .....	51
Bảng 1.3. Chiến lược kiểm soát rủi ro dựa trên ma trận của Goossens & Cooke ....	52
Bảng 1.4. Mẫu nhật ký rủi ro .....	60
Bảng 2.1. Giá trị xuất khẩu một số mặt hàng nông sản của Việt Nam giai đoạn 2012 – 2017 .....	68
Bảng 2.2. Giá trị rủi ro trong xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp Việt Nam.....	71
Bảng 2.3. Phân hạng rủi ro trong xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp Việt Nam	73
Bảng 2.4. Chiến lược kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các .....	75
doanh nghiệp Việt Nam .....	75
Bảng 2.5. Kịch bản nước biển dâng ở Việt Nam (cm).....	78
Bảng 2.6. Thống kê một số trường hợp nông sản Việt Nam bị cảnh báo hoặc trả lại do không đảm bảo chất lượng .....	86
Bảng 2.7. Nhân sự chuyên trách hoạt động kiểm soát rủi ro tại các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản Việt Nam được khảo sát.....	108
Bảng 2.8. Tỷ lệ có lập kế hoạch kiểm soát rủi ro tại các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản Việt Nam được khảo sát .....	110
Bảng 2.9. Những nội dung trong kế hoạch kiểm soát rủi ro tại các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản Việt Nam được khảo sát.....	110
Bảng 2.10. Đánh giá hiệu quả tổ chức kiểm soát rủi ro tại các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản Việt Nam được khảo sát.....	113
Bảng 3.1. Đề xuất chiến lược kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam .....	134
Bảng 3.2. Thứ tự ưu tiên trong kiểm soát rủi ro của doanh nghiệp xuất khẩu nông sản Việt Nam.....	143

## **DANH MỤC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ**

Hình 1.1. Kiểm soát rủi ro theo ISO 31000:2009 .....	44
Hình 1.2. Kiểm soát rủi ro trong mô hình AS / NZS 4360:1999 .....	45
Hình 1.3. Hoạt động kiểm soát rủi ro trong mô hình AS / NZS 4360:1999 .....	47
Hình 1.4. Mô hình kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp ....	48
Hình 2.1. Kim ngạch xuất khẩu hàng nông sản Việt Nam giai đoạn 2012– 2018....	66
Hình 2.2. Tỷ trọng giá trị hàng nông sản xuất khẩu trong tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2012 - 2018 .....	67
Hình 2.3. Thị trường xuất khẩu chính của nông sản Việt Nam giai đoạn 2015 –2018 .....	70
Hình 2.4. Giá xuất khẩu trung bình cà phê Robusta của Việt Nam qua các năm .....	81
Hình 2.5. Diễn biến giá cà phê thế giới trong năm 2017 .....	81
Hình 2.6. Diễn biến giá xuất khẩu gạo 5% tấm Việt Nam 2015-2018 .....	82
Hình 2.7. Tỷ lệ từ chối sản phẩm thực phẩm của Việt Nam (2002 – 2010) .....	84
Hình 2.8. Cơ cấu đầu tư cho các nhóm ngành trong nông nghiệp Việt Nam các thời kỳ (2006 – 2020) .....	96
Hình 2.9. Phần trăm chi phí logistic so với GDP của các nước .....	106

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Việt Nam là một nước nông nghiệp, có truyền thống sản xuất các sản phẩm nông – lâm – thủy sản. Theo báo cáo của Tổng cục Thống kê và Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, tính chung cả năm 2017, kim ngạch hàng hóa xuất khẩu đạt 213,77 tỷ USD, tăng 21,1% so với năm trước và là mức tăng cao nhất trong nhiều năm qua. Tổng giá trị xuất khẩu năm 2017 của lĩnh vực nông lâm thủy sản đạt mức kỷ lục mới với 36,37 tỷ USD, tăng 13% so cùng kỳ. Nông sản Việt Nam hiện đã được xuất khẩu đến 180 quốc gia trên thế giới, giá trị xuất khẩu nông lâm thủy sản tăng nhanh và bền vững. Năm 2007, Việt Nam gia nhập WTO giá trị kim ngạch XKNS mới đạt 12,6 tỷ USD, trong đó có 10 nhóm ngành hàng xuất khẩu trên 1 tỷ USD mỗi năm. Xuất khẩu nông sản (XKNS) luôn duy trì mức xuất siêu trung bình 7-8 tỷ USD/năm, góp phần quan trọng hạn chế thâm hụt trong cán cân thương mại quốc gia.

Nông sản là mặt hàng thiết yếu phục vụ nhu cầu đời sống hằng ngày của con người. Nền kinh tế phát triển và đời sống của con người được nâng cao làm cho nhu cầu đó cũng tăng cả về số lượng và chất lượng trên toàn thế giới. Tuy nhiên việc sản xuất và xuất khẩu nông sản không hề dễ dàng do nông sản là mặt hàng có nhiều nét đặc thù riêng như tính thời vụ, tính thiết yếu... Không chỉ thế mà hoạt động này còn phụ thuộc vào rất nhiều các yếu tố khách quan, chủ quan khác. Trong khi các yếu tố chủ quan như trình độ sản xuất, năng suất lao động, khả năng quản lý... cần phải có thời gian để phát triển thì hoạt động này không ngừng chịu ảnh hưởng của các yếu tố khách quan như tình hình kinh tế, chính trị thế giới, lãi suất, điều kiện tự nhiên... XKNS vì thế cũng là lĩnh vực tiềm ẩn không ít rủi ro như trong quá trình vận chuyển, rủi ro về giá cả, rủi ro hối đoái, rủi ro lãi suất... và đặc biệt là các rủi ro liên quan đến các rào cản kỹ thuật của các nước nhập khẩu như Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản. Những năm qua, đã có không ít trường hợp các mặt hàng nông sản Việt Nam xuất khẩu bị trả về hoặc không được thông quan do nhiều lý do khác nhau. Ví dụ như năm 2001, đơn hàng 10.000 tấn gạo của Việt Nam xuất khẩu sang Iraq bị trả về do bị nhiễm nước mặn. Hay như năm 2011, khoảng 600 tấn mật ong của Việt Nam đã bị cơ quan dược phẩm Mỹ trả về do nhiễm phải thuốc trừ nấm có tên là Carbenzamin mặc dù dư lượng chất này trong mật ong của Việt Nam thấp hơn nhiều so với quy định của CODEX. Nhiều mặt hàng nông sản như tiêu, điều... của Việt Nam chiếm đến 50% thị phần thị trường thế giới, nhưng vẫn không làm chủ

được thị trường do yếu thế về chất lượng. Do vậy, mặc dù thuộc nhóm doanh nghiệp (DN) được ưu tiên theo Thông tư số 86/2013/TT-BTC ngày 27/6/2013 những DN XKNS của Việt Nam vẫn gặp rất nhiều khó khăn khi đối diện với những rủi ro này.

Đối mặt với rất nhiều rủi ro trong khi các DN Việt Nam chủ yếu mới chỉ thực hiện các hoạt động kiểm soát rủi ro (KSRR) để chuyển giao rủi ro hay đơn giản chỉ là chấp nhận rủi ro chưa có sự am hiểu, ứng dụng biện pháp đồng bộ về KSRR một cách hiệu quả. Các nghiên cứu về lĩnh vực này cũng chưa tiếp cận rủi ro trong kinh doanh XKNS một cách hệ thống mà thường nghiên cứu tách biệt về nhận diện rủi ro, phân tích rủi ro, KSRR hoặc các hoạt động tác nghiệp để quản trị rủi ro. Rủi ro trong XKNS là không thể tránh khỏi. Mặc dù vậy, KSRR sẽ giúp cho các DN chủ động hơn trong vấn đề đối mặt với rủi ro. KSRR đòi hỏi cần phải có kim chỉ nam trong hành động, từ chiến lược vĩ mô tổng thể tới những biện pháp vi mô cụ thể. Điều này đòi hỏi DN phải có những kiến thức và kinh nghiệm phù hợp để tiến hành KSRR.

Xuất phát từ yêu cầu trên, tác giả đã lựa chọn nội dung ***“Kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam”*** để làm đề tài nghiên cứu cho luận án của mình.

## **2. Tổng quan nghiên cứu**

Tổng quan nghiên cứu được tiến hành theo vấn đề nghiên cứu, gồm 02 phần chính là tìm hiểu những nghiên cứu về XKNS và những nghiên cứu về quản trị, phòng ngừa, KSRR trong XKNS.

### **\* *Phần thứ nhất, những nghiên cứu về xuất khẩu nông sản***

Ngô Thị Tuyết Mai (2007) ở cấp độ luận án tiến sĩ đã có nghiên cứu về sức cạnh tranh một số mặt hàng nông sản xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế. Phương pháp nghiên cứu chủ yếu là phép duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, phương pháp hệ thống, phân tích, tổng hợp, thống kê. Tác giả cũng sử dụng phương pháp thu thập thông tin truyền thống, phương pháp chuyên gia, phương pháp phân tích ngành sản phẩm, phương pháp phân tích kinh doanh để tập hợp phân tích các vấn đề lý luận, thực tiễn một cách có hiệu quả. Dữ liệu sử dụng để phân tích là những nội dung về khả năng cạnh tranh hàng nông sản nước ta trong giai đoạn 1996-2006. Luận án đã có điểm mới khi hệ thống hóa những lý luận về cạnh tranh và sức cạnh tranh của hàng hóa và đánh giá thực trạng sức cạnh tranh của một số mặt hàng nông sản xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam như

gạo, cà phê, chè, cao su... Từ những vấn đề lý luận và thực trạng nghiên cứu được, tác giả đã nêu ra 05 quan điểm chủ yếu định hướng cho các giải pháp và tám nhóm giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao sức cạnh tranh của hàng nông sản Việt Nam trên thị trường thế giới. Với cách tiếp cận cơ sở lý luận mới và sự đánh giá thực trạng rõ ràng, nhìn thẳng vào thực tế, đề tài thực sự rất hữu ích và có ý nghĩa quan trọng cho sự phát triển ngành nông nghiệp nước nhà.

Một đề tài khác cho luận án tiến sĩ của Nguyễn Minh Sơn (2008) về các giải pháp kinh tế nhằm thúc đẩy xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam cũng được nghiên cứu trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế. Dữ liệu trong đề tài này được phân tích rộng hơn, từ năm 1995 đến năm 2008. Bên cạnh những phương pháp nghiên cứu truyền thống như duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, tác giả cũng sử dụng phương pháp thống kê, phân tích tổng hợp, so sánh và phương pháp dự tính, dự báo để đánh giá thực trạng và đưa ra những dự báo về tình hình xuất khẩu nông sản của Việt Nam đến năm 2020 trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới. Đề tài đã hệ thống hóa những vấn đề lý luận chung về xuất khẩu nông sản cũng như đánh giá được thực trạng xuất khẩu nông sản của Việt Nam, qua đó làm rõ những kết quả đạt được, những hạn chế và nguyên nhân trong quá trình phát triển sản xuất và xuất khẩu nông sản. Đề tài cũng đề xuất được các quan điểm, mục tiêu, phương hướng và kiến nghị giải pháp chủ yếu nhằm đẩy mạnh xuất khẩu nông sản của Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế. Đề tài rất hữu ích cho việc xuất khẩu nông sản Việt Nam bằng việc chỉ ra rõ thực trạng và đưa ra các giải pháp thiết thực khá đầy đủ và cần thiết, trong đó, nhiều giải pháp đã làm rõ được mức độ, phạm vi và các nội dung khá cụ thể có tính thực tiễn. Đây là một trong những đóng góp quan trọng trước yêu cầu hội nhập và phát triển đối với ngành nông nghiệp nước nhà.

Tác giả Đinh Văn Thành (2010) đã có một nghiên cứu cấp nhà nước một cách toàn diện về “Tăng cường năng lực tham gia của hàng nông sản vào chuỗi giá trị toàn cầu trong điều kiện hiện nay ở Việt Nam”. Phương pháp nghiên cứu chủ yếu là tổng hợp và phân tích các nghiên cứu trước; phương pháp phân tích số liệu thực tiễn và phương pháp phân tích điển hình một số lĩnh vực nông nghiệp và tại một số nước, từ đó rút ra những bài học kinh nghiệm cho Việt Nam khi hàng nông sản tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Nghiên cứu tiến hành phân tích, đánh giá một cách toàn diện thực trạng năng lực tham gia của hàng nông sản Việt Nam vào chuỗi giá trị hàng nông sản toàn cầu cũng như đi sâu phân tích, đánh giá cụ thể năng lực tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu của 9 mặt hàng nông sản Việt Nam. Thông qua

nghiên cứu, đề tài đã rút ra những thuận lợi và khó khăn cơ bản trong tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu của hàng nông sản Việt Nam để làm cơ sở xây dựng các chính sách, giải pháp nhằm nâng cao năng lực tham gia của hàng nông sản Việt Nam vào chuỗi giá trị toàn cầu. Đề tài đề xuất bốn nhóm giải pháp chung và bốn nhóm giải pháp cụ thể cho mỗi mặt hàng nghiên cứu. Về mặt kết quả, đề tài đã hệ thống hóa, luận giải và bổ sung nhận thức về chuỗi giá trị toàn cầu hàng nông sản; những đặc điểm của chuỗi giá trị hàng nông sản; các mô hình chuỗi giá trị hàng nông sản, các điều kiện tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu; nội hàm và các tiêu chí xác định năng lực tham gia của hàng nông sản vào chuỗi giá trị toàn cầu. Đồng thời, xây dựng một khung phân tích chuỗi giá trị hàng nông sản toàn cầu làm cơ sở lý thuyết để phân tích các chuỗi giá trị hàng nông sản cụ thể cũng như nghiên cứu kinh nghiệm của một số nước trong việc nâng cao năng lực tham gia vào chuỗi giá trị hàng nông sản toàn cầu. Đây thực sự là một nghiên cứu bổ ích, cung cấp cho người đọc một cái nhìn tổng quan về ngành nông nghiệp nước ta. Mặc dù đề cập hạn chế đến rủi ro và hoạt động kiểm soát rủi ro hàng nông sản, nhưng nghiên cứu có thể đóng vai trò tích cực trong việc nghiên cứu tình hình XK nông sản nước ta.

Đánh giá về cơ hội XKNS Việt Nam sang thị trường các nước vùng vịnh, Vũ Thanh Hương và cộng sự (2011) đã dựa trên các lý thuyết về xuất khẩu, cụ thể hơn nữa là những số liệu thực tế về hoạt động xuất khẩu gạo từ góc nhìn của các nước nhập khẩu vùng vịnh và quan hệ kinh tế đối ngoại của các nước vùng vịnh với Việt Nam và thế giới. Bài viết đã phân tích thực trạng XKNS của Việt Nam sang thị trường các nước vùng vịnh theo sáu nhóm hàng chính trong giai đoạn 2006-2009, đánh giá cơ hội XKNS của Việt Nam sang thị trường các nước vùng vịnh trên hai góc độ: cơ hội từ phía thị trường này và cơ hội từ phía thị trường Việt Nam, từ đó đề xuất các giải pháp đẩy mạnh XKNS sang thị trường các nước vùng vịnh.

Trong một nghiên cứu năm 2012, Vũ Văn Hùng và cộng sự đã trình bày được một số nội dung cơ bản về thực trạng và giải pháp xuất khẩu gạo của Việt Nam sau 5 năm gia nhập WTO. Thông qua việc phân tích số liệu thống kê đề tài đã đánh giá tổng quan thực trạng xuất khẩu nước ta 5 năm sau khi gia nhập WTO. Từ kết quả đó, tác giả đã đề xuất 3 nhóm giải pháp nhằm thúc đẩy xuất khẩu gạo trong thời gian tới, cụ thể nhóm giải pháp cho sản xuất, chế biến gạo; nhóm giải pháp nhằm đa dạng hóa sản phẩm và tăng cường xúc tiến thương mại; và nhóm giải pháp nhằm cải thiện môi trường kinh doanh lúa gạo Việt Nam. Đây thực sự là một nghiên cứu cụ thể đối với mặt hàng gạo – một trong những nông sản chủ lực của Việt Nam.



Tuy nhiên, việc ứng dụng kết quả của đề tài này trong nghiên cứu của tác giả không nhiều, do gạo chỉ là một trong những mặt hàng nông sản, dù là trọng điểm, mặt khác, đề tài này cũng không trực tiếp đề cập đến hoạt động KSRR trong DN.

Năm 2013, Trần Thanh Hải đã nghiên cứu đề tài cấp bộ về giải pháp nhằm đa dạng hoá thị trường xuất khẩu để nâng cao hiệu quả xuất khẩu nhóm hàng nông sản của Việt Nam. Dữ liệu của đề tài được thu thập qua phương pháp tổng hợp, khảo sát thực chứng; phân tích, so sánh, tổng hợp, phỏng vấn chuyên gia. Đề tài đã đánh giá được thực trạng về thị trường xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam và các chính sách hiện hành của Chính phủ Việt Nam trong việc đa dạng hoá thị trường xuất khẩu đối với hàng nông sản. Bên cạnh đó đề tài cũng đã phân tích rõ được những tồn tại, hạn chế cần giải quyết trong thời gian tới. Trên cơ sở quan điểm, mục tiêu và định hướng về đa dạng hoá thị trường XK hàng nông sản của Việt Nam và đề xuất các nhóm giải pháp nhằm đa dạng hoá thị trường xuất khẩu như nhóm giải pháp về hỗ trợ sản xuất và tạo nguồn hàng xuất khẩu, nhóm giải pháp về hỗ trợ thông tin thị trường xuất khẩu, nhóm giải pháp về hỗ trợ xúc tiến thương mại, nhóm giải pháp về hỗ trợ xây dựng thương hiệu. Bên cạnh đó cũng làm rõ được các chính sách, cơ chế của Nhà nước để thực hiện hiệu quả hoạt động đa dạng hoá thị trường xuất khẩu nhằm đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng nông sản của Việt Nam

Nghiên cứu đề tài cấp bộ của Hoàng Thị Vân Anh về thị trường nông sản của Trung Quốc và khả năng xuất khẩu một số sản phẩm của Việt Nam được thực hiện năm 2012. Để thực hiện đề tài, tác giả đã sử dụng phương pháp phân tích thống kê, so sánh, tổng hợp trên cơ sở nghiên cứu các tài liệu để kế thừa các kết quả nghiên cứu đã có về thị trường Trung Quốc cũng như các nghiên cứu liên quan. Khảo sát thực tế tình hình XKNS của Việt Nam tại Lào Cai (cửa khẩu Hà Khẩu) và xin ý kiến chuyên gia là những phương pháp để tác giả thu thập dữ liệu sơ cấp. Kết quả đề tài đã phân tích và chỉ ra rằng Trung Quốc là thị trường nhiều tiềm năng cho các DN XKNS của Việt Nam, đồng thời đối chiếu so sánh với thực tiễn về tình hình xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam sang Trung Quốc thời gian qua. Đề tài đã đề xuất một số giải pháp nhằm đẩy mạnh xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam sang thị trường Trung Quốc thời gian tới như tiếp tục tạo hành lang pháp lý tạo điều kiện thuận lợi DN xuất khẩu hàng nông sản, về khả năng tạo nguồn cung, về khả năng đáp ứng các quy định nhập khẩu của thị trường Trung Quốc... đều nhằm vào việc nâng cao sức cạnh tranh cho hàng nông sản Việt Nam thời gian tới.

Luận án tiến sĩ của Nguyễn Thu Quỳnh (2013) về “Phát triển chiến lược thị trường XKNS của các DN Việt Nam” đã đánh giá thực trạng phát triển chiến lược thị trường xuất khẩu của các DN XKNS từ vận dụng triết lý kinh doanh xuất khẩu định hướng thị trường; phát triển chiến lược lựa chọn và định vị giá trị trên thị trường xuất khẩu; phân tích triển khai chiến lược cung ứng giá trị cho thị trường XKNS, và thực trạng các năng lực cốt lõi và khác biệt trong thực thi chiến lược thị trường xuất khẩu. Từ đó đã rút ra các kết luận đánh giá chung, nguyên nhân và tổng hợp được những vấn đề đặt ra từ thực trạng cũng là những thách thức để tiếp tục phát triển chiến lược thị trường XKNS giai đoạn 2011 – 2020 cho các DN XKNS Việt Nam. Luận án đã đưa ra các quan điểm, các giải pháp đồng thời đưa ra những kiến nghị vĩ mô nhằm tạo môi trường, điều kiện cho phát triển chiến lược thị trường xuất khẩu của các DN XKNS Việt Nam. Luận án đã có những đóng góp hữu ích và giúp cho chúng ta có thể thấy được khái quát hoạt động xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam giai đoạn 2006-2011 diễn ra với những lợi thế và bất lợi gì, chính sách thương mại XKNS của Việt Nam thời gian qua và các thị trường XKNS chủ yếu của DN XKNS Việt Nam. Bên cạnh đó, luận án còn giúp chúng ta hiểu rõ về thực trạng phát triển chiến lược thị trường xuất khẩu của các DN XKNS Việt Nam. Từ đó, dựa vào những phân tích, đánh giá mang tính khoa học cao, tác giả đã đề xuất các giải pháp thiết thực cho ngành nông nghiệp nước nhà. Đây là một đề tài rất hay và hữu ích cho lĩnh vực xuất khẩu nông sản của Việt Nam.

***\* Phần thứ hai, những nghiên cứu về quản trị, phòng ngừa, kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản***

Năm 2005, Ngân hàng thế giới – WB đã nghiên cứu về những sự đổi mới sáng tạo trong quản trị rủi ro trong sản xuất hàng nông sản ở những quốc gia đang phát triển. Đây là nghiên cứu của ngân hàng Thế giới được thực hiện nhằm đánh giá và chỉ ra cách thức quản trị rủi ro đối với các sản phẩm trong sản xuất nông nghiệp tại các quốc gia đang phát triển. Nghiên cứu hướng mục tiêu tới việc đưa ra cái nhìn chung nhất về rủi ro và hoạt động quản trị rủi ro trong lĩnh vực nông nghiệp, đưa ra những đánh giá và nhận định rủi ro một cách tương đối toàn diện, không chỉ các rủi ro thiên nhiên mà còn những biến động thị trường, chính sách của chính phủ... từ đó đưa ra một chiến lược quản trị rủi ro đối với hoạt động sản xuất nông nghiệp tại các quốc gia đang phát triển. Nghiên cứu đã đạt được những kết quả như sau:

- Khái quát được các ý kiến và quan điểm về rủi ro nói chung cũng như rủi ro trong hoạt động sản xuất nông nghiệp, thông qua đó phân loại được các loại rủi

ro thường gặp phải trong hoạt động sản xuất nông nghiệp. Không chỉ vậy, nghiên cứu cũng đã tiến hành việc phân tích bản chất của hoạt động quản trị rủi ro nói chung và quản trị rủi ro trong hoạt động sản xuất nông nghiệp nói riêng.

- Nghiên cứu đã tìm hiểu và đánh giá được ảnh hưởng của những yếu tố tự nhiên tới hoạt động nông nghiệp tại các quốc gia đang phát triển.

- Nghiên cứu đã đánh giá vai trò của thị trường bảo hiểm như là một trong các yếu tố quan trọng cần được sử dụng trong việc quản trị và hạn chế tác động của rủi ro đối với hoạt động nông nghiệp.

- Nghiên cứu đã đưa ra những biện pháp nhằm thực hiện một chương trình quản trị rủi ro trong lĩnh vực nông nghiệp tại các quốc gia đang phát triển.

- Nghiên cứu cũng đánh giá một cách chi tiết vai trò của chính phủ trong việc nâng cao chất lượng công tác quản trị rủi ro, cũng như chỉ rõ tính cấp thiết mà chính phủ cần tham gia nhằm đảm bảo hoạt động nông nghiệp được thuận lợi.

Một nghiên cứu khác của Dana và cộng sự năm 2008 về quản trị rủi ro giá cả nông sản ở các nước đang phát triển. Bài báo tập trung đánh giá các rủi ro có thể gặp phải do thị trường gây ra hơn là những rủi ro tự nhiên như đặc điểm khác biệt của một số quốc gia đang phát triển so với các quốc gia phát triển. Nghiên cứu đã đạt được những kết quả cụ thể như sau:

- Nghiên cứu đã chỉ ra tính tất yếu của rủi ro đối với hoạt động nông nghiệp tại các quốc gia đang phát triển trong bối cảnh hội nhập của nền kinh tế Thế giới.

- Đánh giá, cũng như chỉ ra những tác động của hệ thống kinh tế và các yếu tố như DN, tổ chức xuất nhập khẩu, ngân hàng... đều có tác động tới rủi ro trong hoạt động xuất nhập khẩu hàng nông sản.

- Nghiên cứu cũng đánh giá vai trò quan trọng của chính phủ tại các quốc gia đang phát triển đối với hoạt động hạn chế rủi ro nông nghiệp và cố gắng đưa ra các biện pháp nâng cao vai trò của chính phủ.

- Một nội dung mà nghiên cứu đã đạt được đó là bước đầu chỉ ra cách thức cũng như đánh giá đúng đắn tầm quan trọng của một chiến lược quản trị rủi ro trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp với sự tham gia của nhiều thành phần nhằm giảm sự rủi ro của những tác động bất lợi tới người nông dân.

Mitra và Tim năm 2009 đã nghiên cứu về hai khía cạnh của hạn chế XKNS là sự an toàn và những kỷ luật thương mại. Trong phần I, nghiên cứu đã xem xét các tác động của sự bảo hộ đối với nước áp đặt các biện pháp đó lên những quốc gia khác. Phần II trình bày tổng quan về các rào cản xuất khẩu đã được thống nhất trong

các đàm phán và thỏa thuận thương mại; những rào cản này mặc dù có những ảnh hưởng tiêu cực nhưng cũng có vai trò không thể phủ nhận trong thương mại quốc tế. Các quốc gia phát triển ngày càng quan tâm nhiều hơn đến vấn đề an toàn thực phẩm và quy định ngày càng khắt khe trong luật lệ thương mại của mình; đây là vấn đề được thảo luận trong mục III của nghiên cứu. Nghiên cứu là một bài phân tích tổng hợp đầy đủ về tác động của các rào cản xuất khẩu đối với các nước xuất và nhập khẩu. Nghiên cứu cũng giải thích rõ được vai trò tích cực và tiêu cực của các rào thương mại, giới thiệu các rào cản chính theo các quy định thương mại quốc tế và đề xuất các biện pháp nâng cao hiệu quả của rào cản xuất khẩu này.

Nhóm tác giả Kimura và Antón trong năm 2011 đã có 02 công bố liên quan tới quản trị rủi ro trong nông nghiệp tại Úc và Canada. Tại Úc, bài báo áp dụng một cách tiếp cận toàn diện để xem xét sự tương tác giữa tất cả các yếu tố rủi ro với người nông dân cũng như các chính sách và phát triển nông nghiệp của quốc gia này. Trọng tâm chính của chính sách quản lý rủi ro tại Úc trước nguy cơ hạn hán và các mục tiêu và các công cụ trong khuôn khổ quản lý rủi ro này, nhằm đánh giá mức độ phù hợp của các chính sách cũng như mức độ tác động của các chính sách tới khả năng giảm thiểu các tác động của rủi ro đối với người nông dân. Nghiên cứu đã tìm hiểu cụ thể thực trạng rủi ro cũng như chiến lược và các chính sách quản lý rủi ro của quốc gia này. Thông qua đó, người đọc có được cái nhìn toàn diện về thực trạng rủi ro nông nghiệp cũng như các biện pháp đang được áp dụng của quốc gia này. Nghiên cứu cũng đã đánh giá mức độ phù hợp của các chính sách đang được chính phủ Úc áp dụng nhằm đối phó với các rủi ro trong hoạt động sản xuất nông nghiệp. Còn tại Canada, sự khác biệt chính là nghiên cứu này tiếp cận một cách tổng thể nền nông nghiệp trong mối quan hệ qua lại giữa các yếu tố nguyên nhân của rủi ro, chiến lược của nông hộ và chính sách của chính phủ. Nghiên cứu chủ yếu phân tích tổng quan về quản trị rủi ro nền nông nghiệp Canada. Từ đó, tác giả đề xuất một số các giải pháp quan trọng đối với chính sách của chính phủ nhằm phối hợp với nông hộ nâng cao chất lượng hoạt động quản trị rủi ro và giảm thiểu thiệt hại.

Năm 2011, OECD đã nghiên cứu về vai trò của Chính phủ trong quản trị rủi ro nông nghiệp. Nghiên cứu tập trung vào việc đánh giá các chính sách của Chính phủ một số quốc gia trong một số lĩnh vực nông nghiệp cơ bản như chăn nuôi và trồng trọt. Cụ thể là phân tích sự phù hợp của các chính sách, đồng thời hướng tới việc đánh giá hiệu quả và chất lượng thực hiện ở một số quốc gia. Nghiên cứu sử

dụng phương pháp phân tích số liệu thực tế và so sánh nhằm đánh giá sự tương đồng cũng như các kết quả đạt được của những chính sách tại một số quốc gia. Bên cạnh đó nghiên cứu cũng sử dụng phương pháp suy luận và logic nhằm vận dụng để đánh giá và rút ra những kết luận quan trọng trong việc sử dụng các chính sách và vai trò của chính phủ trong việc KSRR trong hoạt động nông nghiệp. Mặc dù không hoàn toàn là một nghiên cứu chuyên sâu, nghiên cứu cũng đã đạt được những kết quả nhất định. Cụ thể như sau:

- So sánh tác động của chính sách được thực hiện bởi một số chính phủ và những tác động của chúng tới việc hạn chế rủi ro trong việc sản xuất nông nghiệp.
- Phân loại những rủi ro có thể gặp phải trong sản xuất nông nghiệp.
- Đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao vai trò của chính phủ, các chính sách trong việc thực hiện các giải pháp phòng chống rủi ro trong nông nghiệp.

Tác giả Bùi Hữu Đức những năm gần đây cũng đã có một số nghiên cứu về rủi ro trong XKNS Việt Nam. Năm 2015 là bài báo nghiên cứu về giải pháp hạn chế rủi ro trong XKNS của tỉnh Hà Tĩnh. Và năm 2016 là đề tài khoa học cấp bộ nghiên cứu về quản trị rủi ro của các DN XKNS sang thị trường Trung Quốc. Nghiên cứu năm 2016 của nhóm tác giả là một báo cáo rất đầy đủ về những nội dung căn bản và thực tế liên quan tới XKNS của các DN sang thị trường Trung Quốc. Song song với việc xác định nền tảng lý thuyết về rủi ro, rủi ro xuất khẩu, quản trị rủi ro, quản trị rủi ro xuất khẩu, mô hình và nội dung quản trị rủi ro xuất khẩu của DN; nhóm tác giả cũng đã nghiên cứu kinh nghiệm quản trị rủi ro XKNS của các quốc gia như Mỹ, Brazil, Tanzania để rút ra bài học cho Việt Nam. Phương pháp thu thập dữ liệu tại bàn được sử dụng cho dữ liệu thứ cấp. Phương pháp phỏng vấn sâu và điều tra tra chọn mẫu được sử dụng để thu thập dữ liệu sơ cấp. Số lượng chuyên gia tham gia phỏng vấn là 15, gồm các giảng viên, nhà nghiên cứu, các nhà hoạch định chính sách. Kết quả điều tra được thực hiện trong vòng 1 tháng (từ tháng 10 tới tháng 11 năm 2016) trên các đối tượng là DN kinh doanh XKNS sang Trung Quốc trên địa bàn một số tỉnh, thành phố khu vực Đồng bằng Sông Hồng và miền Trung. Số phiếu điều tra hợp lệ dành cho phân tích là 126 phiếu. Kết quả phân tích thực trạng vấn đề nghiên cứu cho thấy, đa phần các DN Việt Nam đều ý thức được những rủi ro tiềm ẩn và vai trò quan trọng của việc quản trị rủi ro XKNS sang thị trường Trung Quốc; đồng thời cũng đã nhận thức được sự cần thiết phải nghiên cứu thị trường một cách chuyên nghiệp và phát triển thương hiệu một cách bền vững không chỉ cho thị trường Trung Quốc mà cả các thị trường khác. Các hoạt động trong quy trình quản

trị rủi ro gồm 04 bước: nhận dạng rủi ro, phân tích rủi ro, KSRR, tài trợ rủi ro luôn được DN Việt Nam chuẩn bị khả năng chấp nhận cao và sẵn sàng đương đầu do đã xác định được sự rộng lớn và phức tạp của thị trường Trung Quốc. Tuy nhiên, Trung Quốc luôn là thị trường thiếu tính ổn định cả về chính sách lẫn thị hiếu người dùng; cộng thêm với sự yếu kém về thực lực của DN Việt Nam và sự thiếu tính liên kết giữa các DN với nhau nên công tác quản trị rủi ro XKNS sang thị trường Trung Quốc của các DN vẫn còn thiếu sự chuyên nghiệp, chủ yếu vẫn mang tính sự vụ, ngắn hạn chứ chưa có tư duy dài hạn trong việc xây dựng thương hiệu bền vững để XKNS sang thị trường Trung Quốc và thị trường thế giới. Sau khi dự báo nhu cầu nhập khẩu và tình thế cạnh tranh trong XKNS vào thị trường Trung Quốc, nhóm tác giả đã đề xuất mô hình và giải pháp tăng cường quản trị rủi ro của DN XKNS sang thị trường Trung Quốc. Mô hình đề xuất bao gồm 05 bước là nhận dạng rủi ro, phân tích rủi ro, xếp hạng và lập sơ đồ, giải quyết rủi ro và cuối cùng là giám sát rủi ro. Các bước này cần phải liên tục được kiểm tra nhằm phát hiện ra những rủi ro mới. Phần cuối của đề tài là các nhóm giải pháp tăng cường quản trị rủi ro trong XKNS của DN sang thị trường Trung Quốc. Nhóm giải pháp chung gồm 05 giải pháp cần làm: (1) làm tốt công tác thu thập và phân tích dữ liệu thông tin thị trường Trung Quốc, (2) cân trọng khi ký kết và thực hiện hợp đồng xuất khẩu, (3) đăng ký và bảo vệ thương hiệu cho các nông sản chủ lực, (4) dần chuyển sang xuất khẩu chính ngạch, (5) có phương án cho đầu ra nông sản khi gặp khó khăn với thị trường Trung Quốc. Nhóm giải pháp hoàn thiện nội dung quản trị rủi ro được trình bày cụ thể với từng bước của quản trị rủi ro từ nhận dạng, tới phân tích, kiểm soát và cuối cùng là tài trợ rủi ro. Tác giả cũng đưa ra 03 kiến nghị: (1) kiểm soát chặt hoạt động thu mua của thương lái Trung Quốc, (2) phát triển cơ sở hạ tầng hỗ trợ cho XKNS sang Trung Quốc, và (3) VCCI nên là đầu mối kết hợp giữa Hội Nông dân tập thể và các nhà XKNS trong việc thu thập các thị trường về thị trường, thị hiếu Trung Quốc để kịp thời tuyên truyền, phổ biến cho các DN nắm được và vận dụng hiệu quả trong hoạt động XKNS sang thị trường đầy tiềm năng nhưng cũng đầy rủi ro này. Giải pháp không phải là những hoạt động rời rạc mà cần có sự phối hợp và giám sát chặt chẽ, từ đó đảm bảo được tính ổn định của thị trường và nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu cho các DN Việt Nam.

Nông sản và thủy sản Việt Nam đều là những sản phẩm có đặc tính khá tương đồng và thường xuyên gặp những rủi ro khi xuất khẩu sang các quốc gia khác. Do vậy, việc nghiên cứu các tài liệu về xuất khẩu thủy sản cũng giúp tác giả

có thêm những góc nhìn sâu sắc hơn. Tác giả Lê Công Trứ năm 2011 đã thực hiện đề tài tiến sĩ về khung phân tích về quản trị rủi ro cho nuôi trồng thủy sản, với trường hợp nuôi cá da trơn Việt Nam. Nghiên cứu nhằm mục đích phát triển cơ sở lý luận về quản trị rủi ro đối với hoạt động nuôi thả cá da trơn tại Việt Nam theo ba định hướng chính: (1) phân tích nhận thức về rủi ro và quản trị rủi ro trong nuôi cá da trơn; (2) phát triển cơ sở lý thuyết quản trị rủi ro trong hoạt động nuôi cá da trơn tại Việt Nam; và (3) để xây dựng một hệ thống hỗ trợ ra quyết định như là một công cụ quản lý rủi ro trong nuôi cá da trơn tại Việt Nam. Một cách khái quát, nghiên cứu này cung cấp cơ sở lý thuyết như một công cụ hữu ích để quản trị rủi ro trong hoạt động chăn nuôi cá da trơn tại Việt Nam. Đây thực sự là một bản đánh giá toàn diện về ngành công nghiệp cá da trơn Việt Nam, cung cấp một cái nhìn tổng quan về sự phát triển của ngành trong thập kỷ qua. Quan trọng nhất là nghiên cứu đã xây dựng được cơ sở lý luận làm nền tảng cho hoạt động quản trị rủi ro và phát triển được hệ thống ra quyết định tối ưu hoạt động KSRR trong nuôi và kinh doanh các mặt hàng nông nghiệp nói chung và cá da trơn nói riêng. Nghiên cứu đã chỉ ra mặc dù người nuôi cá da trơn Việt Nam đã có những nhận thức về thị trường và giá cả chính là nguồn gốc chính của rủi ro, nhưng họ vẫn chưa thực sự hiểu và áp dụng được chiến lược giảm thiểu rủi ro. Vì vậy, các nhà hoạch định chính sách và chính phủ cần tập trung vào việc giải quyết vấn đề rủi ro cho các DN và nông hộ như là một biện pháp hữu ích nhằm đảm bảo khả năng phát triển cho nền nông nghiệp Việt Nam.

Một nghiên cứu khác về thủy sản là luận án tiến sĩ của Nguyễn Bích Thủy năm 2013 về những giải pháp phòng ngừa rủi ro trong xuất khẩu thủy sản của các DN Việt Nam. Để làm rõ vấn đề cần nghiên cứu, luận án đã sử dụng một số phương pháp nghiên cứu như: phương pháp điều tra xã hội học, phỏng vấn các DN xuất khẩu thủy sản, người nuôi trồng thủy sản, các chuyên gia nghiên cứu xuất khẩu thủy sản, khảo sát thực tế các DN xuất khẩu thủy sản và các cơ sở nuôi trồng thủy sản. Các dữ liệu sơ cấp được thu thập từ phiếu điều tra, phỏng vấn và đi thực tế tại các DN chế biến, kinh doanh xuất khẩu thủy sản, người nuôi trồng thủy sản và các nhà làm chính sách cho xuất khẩu thủy sản Việt Nam, các chuyên gia nghiên cứu xuất khẩu thủy sản. Mẫu điều tra tập trung vào các DN xuất khẩu thủy sản ở miền Nam (là khu vực chính chăn nuôi, đánh bắt, chế biến và xuất khẩu thủy sản), các nhà làm chính sách cho xuất khẩu thủy sản và VASEP. Số liệu thứ cấp được thu thập từ Bộ nông nghiệp phát triển nông thôn, Trung tâm khuyến ngư quốc gia, Cục Thống Kê Việt Nam, Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam. Luận án đã có những

đóng góp quan trọng trong việc xây dựng cơ sở lý luận và thực tiễn cho việc nghiên cứu hoạt động phòng ngừa rủi ro trong xuất khẩu thủy sản. Từ các quan điểm về phòng ngừa rủi ro trong xuất khẩu thủy sản, tác giả đã đề xuất mô hình phòng ngừa rủi ro trong xuất khẩu thủy sản của các DN Việt Nam, trong đó yêu cầu các bên có trách nhiệm Chính phủ, VASEP, Viện nghiên cứu, ngân hàng và DN phải hợp tác chặt chẽ, tư vấn lẫn nhau trong việc thực thi nhiệm vụ của từng bên. Bên cạnh đó đề tài cũng nêu rõ nguyên tắc phòng ngừa rủi ro. Và đề ra quy trình phòng ngừa rủi ro từ mô tả toàn cảnh tình hình đến nhận diện, phân tích, đo lường, kiểm soát và tài trợ rủi ro. Để thực hiện tốt mô hình phòng ngừa rủi ro trong xuất khẩu thủy sản của DN Việt Nam, tác giả kiến nghị đến Chính phủ, VASEP và DN thực hiện các nhóm giải pháp. Một trong những nhánh nghiên cứu chuyên sâu về phòng ngừa rủi ro xuất khẩu thủy sản của Việt Nam sang thị trường Trung Quốc cũng được tác giả Nguyễn Bích Thủy thực hiện trong năm 2016 – bài viết tại Hội thảo “Chính sách và giải pháp xuất khẩu hàng nông sản sang thị trường Trung Quốc qua tỉnh Cao Bằng” – 2016. Trong nghiên cứu này, tác giả đi sâu hơn vào một thị trường rộng lớn và đầy rủi ro là Trung Quốc, để chỉ ra những hạn chế của DN Việt Nam trong xuất khẩu thủy sản còn đang gặp phải, để từ đó nêu ra được một số giải pháp cụ thể cho DN và những kiến nghị đối với các cơ quan liên quan.

### ***3. Kết luận chung và khoảng trống nghiên cứu cho luận án***

Sau khi tổng quan các công trình nghiên cứu có liên quan đến luận án ở trong và ngoài nước, tác giả thấy rằng:

- Đã có những nghiên cứu về nông sản xuất khẩu của Việt Nam cũng như những nghiên cứu về quản trị, phòng ngừa rủi ro trong XKNS, thủy sản của các DN Việt Nam.

- Những nghiên cứu trước đây đã hệ thống được một số khái niệm cơ bản liên quan tới nghiên cứu của tác giả: khái niệm về rủi ro, rủi ro xuất khẩu, quản trị rủi ro xuất khẩu, mô hình quản trị rủi ro trong XKNS.

Tuy nhiên, vẫn còn một số khoảng trống nghiên cứu mà tác giả đã xác định được, đó là:

- Khoảng trống về lý luận: Các nghiên cứu trước đây đã xác định được những mô hình về quản trị/phòng ngừa rủi ro nông sản/thủy sản hoặc KSRR nhưng lại không phải mặt hàng nông sản. Luận án của tác giả sẽ xây dựng mô hình KSRR trong XKNS.



- Khoảng trống về thực tiễn: Những nghiên cứu trước đây hoặc là tập trung vào một số mặt hàng nông sản cụ thể hoặc là vào một thị trường cụ thể như EU, Mỹ, Trung Quốc v.v. Luận án của tác giả nghiên cứu về nông sản nói chung, xuất khẩu vào các thị trường trên thế giới.

- Khoảng trống về phương pháp nghiên cứu: Các tác giả trước đã sử dụng công thức tính giá trị rủi ro qua các tiêu chí về khả năng xảy ra, thời điểm xảy ra và mức độ ảnh hưởng. Xác định chiến lược KSRR thông qua giá trị của rủi ro cũng đã được các tác giả nghiên cứu. Nhưng việc sử dụng một loạt các công cụ mang tính liên kết với nhau, từ đánh giá/phân hạng rủi ro, lựa chọn chiến lược, lựa chọn biện pháp KSRR sẽ là điểm mới trong nghiên cứu của luận án.

- Khoảng trống về các vấn đề XKNS của Việt Nam:

+ Xác định được đầy đủ và tổng quát nhất về những rủi ro đang xảy ra trong XKNS của các DN Việt Nam.

+ Đo lường và phân hạng được từng rủi ro trong XKNS của các DN Việt Nam.

+ Xác định được chiến lược và lựa chọn được biện pháp để kiểm soát từng rủi ro trong XKNS của DN Việt Nam.

+ Đề xuất một số giải pháp liên quan tới KSRR cho XKNS của các DN Việt Nam.

- Khoảng trống về thời gian: Thời điểm nghiên cứu của luận án sẽ được cập nhật hơn. Dữ liệu thứ cấp được thu thập trong giai đoạn từ 2012 – 2018, dữ liệu sơ cấp được khảo sát trong giai đoạn 2017 – 2018. Phân tích và báo cáo kết quả cuối cùng vào năm 2018 - 2019.

#### **4. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu**

- Mục đích: là đề xuất được những giải pháp KSRR trong XKNS của DN Việt Nam. Cụ thể là những giải pháp để: Hoàn thiện công tác đánh giá rủi ro; Hoàn thiện công tác xác định chiến lược KSRR; Hoàn thiện công tác lựa chọn biện pháp KSRR và Hoàn thiện công tác thực thi KSRR.

- Nhiệm vụ nghiên cứu:

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về KSRR trong XKNS của các DN.
- Phân tích thực trạng KSRR trong XKNS của DN Việt Nam. Đưa ra những đánh giá về những thành công, hạn chế, nguyên nhân của các hạn chế để làm cơ sở đề xuất các giải pháp.

- Đề xuất những giải pháp phù hợp nhằm hoàn thiện các công tác: đánh giá rủi ro, xác định chiến lược KSRR, lựa chọn biện pháp KSRR và thực thi KSRR.

## **5. Câu hỏi nghiên cứu**

- DN XKNS Việt Nam thường gặp những rủi ro gì? Những rủi ro này được đo lường giá trị như thế nào?
- DN có xác định chiến lược kiểm soát cho từng loại rủi ro căn cứ theo giá trị và hạng của mỗi rủi ro hay không?
- DN có lựa chọn biện pháp KSRR cho từng loại rủi ro tương ứng với chiến lược KSRR đã xác định hay không?
- DN có thực thi KSRR thông qua việc lập kế hoạch chi tiết và tổ chức thực hiện hay không?

## **6. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

### **6.1. Đối tượng nghiên cứu**

Đối tượng nghiên cứu của luận án là những vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến KSRR trong XKNS của các DN Việt Nam.

### **6.2. Phạm vi nghiên cứu**

- Phạm vi nội dung:
  - + Nghiên cứu tập trung vào các nội dung của KSRR, gồm: xác định thứ tự ưu tiên trong KSRR, xác định chiến lược kiểm soát phù hợp với từng loại rủi ro, xác định những biện pháp cần thiết để kiểm soát từng rủi ro.
  - + Những nội dung về nhận diện rủi ro (nhận diện số lượng, tên gọi của từng loại rủi ro) và phân tích rủi ro (tìm hiểu, đo lường, phân hạng từng rủi ro) cũng sẽ được cũng được nghiên cứu để làm dữ liệu đầu vào cho phần nội dung chính của luận án là KSRR.
- Phạm vi không gian:
  - + Hàng hóa nông sản mà luận án nghiên cứu là các loại nông sản chủ lực trong xuất khẩu của Việt Nam như gạo; cà phê; hạt tiêu; hạt điều; chè; rau, hoa, quả; cao su, sắn và các sản phẩm từ sắn theo công bố của Bộ NN-PTNT trong “Chiến lược Phát triển trồng trọt đến năm 2020”. Đây cũng là những mặt hàng chiếm tỷ trọng lớn trong các mặt hàng nông sản và thường hay gặp nhiều rủi ro trong xuất khẩu.
  - + DN nghiên cứu là các DN Việt Nam có hoạt động xuất khẩu những nông sản chủ lực. Những hoạt động trong phạm vi xuất khẩu nông sản gồm: thu mua, bảo quản, sơ chế/chế biến, vận chuyển, bán hàng ra thị trường nước ngoài. Luận án

không nghiên cứu những DN có cả khâu nuôi trồng các sản phẩm nông sản chủ lực bởi sự khác biệt trong quy trình hoạt động giữa DN sản xuất và DN thương mại sẽ dẫn tới những rủi ro quá khác xa nhau. Hơn nữa, chuyên ngành nghiên cứu của luận án là Kinh doanh Thương mại nên việc ưu tiên nghiên cứu những DN thương mại cũng là phù hợp.

+ Các DN được nghiên cứu trên toàn lãnh thổ Việt Nam, cả 3 miền Bắc – Trung – Nam.

- Phạm vi thời gian: dữ liệu thứ cấp được sử dụng trong giai đoạn từ 2012 – 2018, bảng hỏi được điều tra khảo sát từ tháng 5/2017 đến khoảng tháng 10/2018. Phân tích và báo cáo dữ liệu trong giai đoạn 2018 - 2019.

## **7. Phương pháp nghiên cứu**

### **7.1. Phương pháp thu thập dữ liệu**

#### **7.1.1. Thu thập dữ liệu thứ cấp**

Dữ liệu thứ cấp được thu thập cho luận án bao gồm:

i. Các lý thuyết nền tảng liên quan đến chủ đề KSRR trong XKNS của DN: khái niệm cơ bản về rủi ro, KSRR; xác định mô hình phân tích về KSRR, cách tính giá trị rủi ro; thống kê những chiến lược, biện pháp được sử dụng để KSRR;

ii. Số liệu thống kê về những mặt hàng nông sản chủ lực xuất khẩu của Việt Nam qua các năm: kim ngạch xuất khẩu, giá trị xuất khẩu, thị trường xuất khẩu...

iii. Số liệu thống kê về các rủi ro trong xuất khẩu nông sản chủ lực của DN: các loại rủi ro, sự ảnh hưởng của rủi ro...

iv. Những thông tin về bối cảnh, xu hướng tiêu dùng toàn cầu có tác động tới XKNS và hoạt động KSRR của DN.

Những dữ liệu này được tiến hành thu thập từ các nguồn:

- Văn bản luật như Luật Thương mại, Luật Hỗ trợ DNNVV; các chương trình, đề án của Nhà nước về XKNS và KSRR.

- Trong các thư viện: sách, luận án, công trình nghiên cứu của Thư viện Quốc gia, Thư viện Đại học Quốc gia Hà Nội, Thư viện Trường Đại học Thương mại và thư viện chuyên ngành Kinh tế và Thương mại Quốc tế (Trường Đại học Ngoại thương).

- Trong các cơ quan/tổ chức lưu trữ: các báo cáo, văn bản quy định của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Tổng cục thống kê, Tổng cục Hải quan, Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp Liên Hiệp Quốc, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Văn phòng TBT Việt Nam

- Trên Internet: kho dữ liệu học thuật google scholar và các trang tạp chí uy tín như Proquest/ABI Infor, Emerald, Sciencedirect, Thomson Scientetic.

Việc thu thập có thể được thực hiện thông qua các tài liệu bản in (bản cứng) hoặc bản trực tuyến (bản mềm).

#### 7.1.2. Thu thập dữ liệu sơ cấp

Các phương pháp được sử dụng để thu thập dữ liệu sơ cấp cho luận án, gồm phương pháp điều tra bằng phiếu hỏi, phương pháp chuyên gia. Các phương pháp được trình bày cụ thể ở phần dưới đây:

##### (1) Phương pháp điều tra bằng phiếu hỏi (questionnaire survey)

Phương pháp điều tra bằng phiếu hỏi được sử dụng để thu thập những dữ liệu sơ cấp về DN được khảo sát, gồm:

i. Những thông tin chung về DN: quy mô, tuổi đời, mặt hàng xuất khẩu, tỷ trọng doanh thu của phần xuất khẩu, trình độ học vấn cao nhất của cán bộ phụ trách xuất khẩu.

ii. Những rủi ro mà DN thường gặp: nhận diện các rủi ro, đánh giá khả năng xảy ra và mức độ ảnh hưởng của từng rủi ro theo thang điểm của Likert từ 1 đến 5 tương ứng với mức “thấp nhất” và “cao nhất”.

iii. Những chiến lược đang được sử dụng đối với từng rủi ro.

iv. Những biện pháp kiểm soát đang được sử dụng đối với từng rủi ro.

Nội dung của phiếu hỏi trước tiên được xây dựng bằng phương pháp tổng quan tài liệu về những rủi ro thường gặp trong XKNS, những chiến lược KSRR và những biện pháp để kiểm soát phù hợp với từng loại rủi ro đã nêu ra. Sau khi thống kê theo từng nhóm nội dung, phiếu hỏi sẽ được trao đổi với 15 chuyên gia, giảng viên có chuyên môn phù hợp để tham vấn hoàn thiện nội dung. Tiếp sau đó, sẽ tiến hành khảo sát thử với 5 DN để đánh giá xem các câu hỏi đặt ra có dễ hiểu không, cần bổ sung hoặc loại bỏ những câu hỏi, nội dung nào. Phiếu hỏi hoàn chỉnh sau khi tư vấn chuyên gia và khảo sát thử mới được sử dụng để điều tra trên diện rộng. Nội dung chi tiết của Phiếu hỏi hoàn chỉnh được đính kèm trong phụ lục số 02 của luận án.

Đối tượng trả lời phiếu khảo sát là các DN XKNS của Việt Nam ở cả 03 miền Bắc – Trung – Nam. Số lượng DN gửi phiếu tới là 305 đơn vị. Mỗi DN sẽ chỉ trả lời 01 phiếu hỏi để đảm bảo tính thống nhất về mặt nội dung đánh giá. Người trả lời phiếu là Giám đốc DN hoặc Giám đốc kinh doanh (xuất khẩu) nhằm cung cấp thông tin được chính xác nhất. Danh sách các DN được lựa chọn dựa từ những

nguồn chính là Danh sách những DN xuất khẩu tiêu biểu của Bộ Công thương năm 2014, Danh sách DN có hoạt động xuất khẩu được thống kê tại Cục Trung tâm Tư liệu và Dịch vụ Thống kê - Tổng Cục Thống kê, Danh sách những DN xuất khẩu trên trang vàng và một số DN xuất khẩu mà tác giả đã từng có nghiên cứu hoặc quen biết.

Có hai hình thức thu thập phiếu hỏi là phiếu giấy và phiếu online. Phiếu giấy được gửi trực tiếp; gửi qua email hoặc gọi điện để DN trả lời trực tiếp và ghi chép lại. Phiếu online được thể hiện qua google form tại đường link <http://bit.ly/PhieuHoiKSRRtrongXKNS>. Tổng số phiếu nhận về là 178 phiếu với 56 phiếu giấy và 122 phiếu online. Có 27 phiếu không hợp lệ do thiếu câu trả lời hoặc câu trả lời không nhất quán đều nằm ở phiếu giấy. Phiếu online được thiết kế để đảm bảo câu trả lời không bị sót hoặc sai nên số lượng phiếu online đều hợp lệ. phiếu hợp lệ dùng trong phân tích dữ liệu là 151 phiếu. Theo tác giả Nguyễn Văn Thắng (2014) thì quy mô mẫu thông thường có thể phân tích hồi quy, tương quan hay kiểm định nhóm là từ 100 quan sát trở lên, do vậy số lượng phiếu hợp lệ 151 trong luận án là đảm bảo tính đại diện của mẫu cho phân tích.

Các tiêu chí thống kê đối với 151 DN có phiếu trả lời khảo sát hợp lệ gồm:

- *Mặt hàng nông sản xuất khẩu*: Tổng số DN lượt lựa chọn mặt hàng xuất khẩu là 310 lần, chứng tỏ có nhiều DN xuất khẩu hơn một mặt hàng nông sản. Thống kê cho thấy, có 64 DN khảo sát có xuất khẩu mặt hàng rau củ, là mặt hàng có số lượng DN lớn nhất. Mặt hàng có số lượng DN xuất khẩu ít nhất là cao su với 28 DN. Có 02 mặt hàng có khoảng 1/3 số DN khảo sát có xuất khẩu là gạo (56 DN) và cà phê (51 DN). Hai mặt hàng chỉ có khoảng 1/5 số DN xuất khẩu là chè (32 DN) và hạt điều (35 DN). Hạt tiêu là mặt hàng có số lượng DN đạt ở mức 44.

- *Quy mô DN* (tính theo số lao động): Chiếm tỷ trọng lớn nhất (64/151 DN – tương ứng 42,4%) là những DN có từ 10 – 50 lao động. Tiếp theo là những DN có số lao động dưới 10 người, có 44 DN, chiếm 29,1%. Đứng thứ 3 là nhóm DN có quy mô 50 – 100 người, có 28 DN, tương ứng 18,6%. Số lượng nhỏ còn lại 12 DN là các DN có từ 100 – 200 người và 3 DN có trên 200 lao động, tương ứng 7.9% và 2%. Như vậy có thể thấy đa phần các DN khảo sát là DN có quy mô dưới 50 lao động.

- *Thời gian hoạt động trong xuất khẩu nông sản* (tính theo số năm): Số năm DN hoạt động xuất khẩu ít nhất là 1 năm, nhiều nhất là 17 năm và nhiều nhất là DN có khoảng từ 6 đến 12 năm kinh nghiệm. Chỉ có 1 DN mới hoạt động trong lĩnh vực

sản xuất và XKNS được 1 năm, chiếm 0,66%. Các DN còn lại đều có từ 4 năm cho tới 17 năm kinh nghiệm. Số DN có dưới 6 năm kinh nghiệm là 17, chiếm tỷ trọng 11,2%. Số DN chiếm tỷ trọng lớn nhất về số năm hoạt động xuất khẩu là những DN có từ 6 đến 12 năm kinh nghiệm, có 114 DN, chiếm 75,5%. 13,2% tương ứng với 20 DN còn lại có số năm kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực đạt từ 13 đến 17 năm.

- *Tỷ trọng xuất khẩu trên doanh thu* (tính theo tỷ lệ %): Tỷ trọng hàng nông sản xuất khẩu trong tổng doanh thu cũng có sự khác biệt lớn khi có DN chỉ là 11% nhưng có DN chiếm tới 98%; còn trung bình đa số DN có tỷ trọng này từ 30% – 70%. Từ 30% đến 70% tỷ trọng xuất khẩu trên doanh thu là khoảng có số DN tập trung nhiều nhất, đạt 104 DN, chiếm 68,9%. Số lượng DN có tỷ trọng xuất khẩu trên doanh thu dưới 30% là 22 DN, chiếm 14,6%; trong khi con số này ở tỷ trọng trên 70% là 25, chiếm 16,5%.

- *Trình độ CEO/Giám đốc xuất khẩu* (tính theo bằng cấp học vấn): đa số họ đều có trình độ Đại học và Sau đại học. Trình độ của Giám đốc điều hành (CEO) hoặc Giám đốc/Quản lý xuất khẩu của các DN được khảo sát đa phần là sau đại học (thạc sĩ, tiến sĩ), với số lượng 72 người, chiếm 47,7%. Trình độ cao đẳng, đại học cũng có số lượng đông là 55 người, chiếm 36,4%. Trung cấp và THPT trở xuống có số lượng thấp, chỉ có 24 người, chiếm 15,9%. Nhưng có một điểm đáng lưu ý là vẫn có tới 9 CEO / Giám đốc xuất khẩu mới có trình độ THPT trở xuống, chiếm tới gần 6%. Điều này có thể lý giải là những DN được phát triển theo quy mô gia đình, hộ nông dân hoặc là những thương lái cũ, sau đó chuyển đổi sang mô hình DN nên việc bằng cấp không phải là yếu tố quyết định đối với những CEO/Giám đốc/Quản lý xuất khẩu này.

## (2) *Phương pháp chuyên gia*

Phương pháp chuyên gia được sử dụng trong luận án để thu thập những dữ liệu sơ cấp sau:

- i. Góp ý xây dựng phiếu hỏi: xác định các loại rủi ro, các biện pháp KSRR; hiệu chỉnh các câu hỏi trong phiếu hỏi.
- ii. Đánh giá, tư vấn hoàn thiện phiếu hỏi sau khi khảo sát thí điểm.
- iii. Phân tích, đánh giá về các kết quả nghiên cứu thực tế và đưa ra những trao đổi về đề xuất giải pháp.

Tác giả có những buổi làm việc trực tiếp (trao đổi trực tiếp, trao đổi điện thoại, trao đổi trực tuyến qua các công cụ mạng xã hội) hoặc làm việc gián tiếp (gửi

email, gửi qua đường bưu điện) với các chuyên gia để thu thập những thông tin cần thiết cho nghiên cứu. Những nội dung trong các phụ lục 1, 2 và 3 được sử dụng để làm câu hỏi trao đổi và tham vấn ý kiến chuyên gia.

Các chuyên gia mà tác giả tham vấn gồm giáo viên hướng dẫn, các nhà nghiên cứu/tư vấn về thương mại quốc tế, quản trị rủi ro; các giám đốc DN, giám đốc kinh doanh (xuất khẩu) tại một số đơn vị khảo sát. Số lượng chuyên gia theo Connely (2008) phải đảm bảo ít nhất là 10% mẫu nghiên cứu chính; còn theo Hill (1998) thì cần từ 10 đến 30 người. Do vậy tác giả lựa chọn phỏng vấn 15 người trong đó có 10 người là giảng viên, nghiên cứu viên, tư vấn viên, cán bộ quản lý và 05 người là những người làm việc thực tế tại DN.

## **7.2. Phương pháp phân tích dữ liệu**

### **7.2.1. Phương pháp định lượng**

Luận án sử dụng công cụ Excel cho phân phân tích dữ liệu. Các chỉ tiêu về “khả năng xảy ra” và “mức độ ảnh hưởng” sẽ được tính toán theo công thức trị số trung bình của tổng số phiếu hợp lệ thu về (151 phiếu).

Tiếp sau đó, giá trị của rủi ro sẽ được tính toán bởi công thức bằng “khả năng xảy ra” rủi ro nhân với “mức độ ảnh hưởng” của rủi ro. Trị số này cũng được tính trung bình cho 151 phiếu.

Công thức phân hạng của rủi ro được sử dụng cho các khoảng 05 điểm (dưới 5, từ 5 đến 10, từ 10 đến 15 và trên 15) để xác định thứ hạng của từng rủi ro trong XKNS của DN. Chi tiết phần phân hạng sẽ được trình bày trong chương cơ sở lý luận dưới đây.

### **7.2.2. Phương pháp định tính**

Bên cạnh phương pháp định lượng, các phương pháp định tính như tổng hợp, phân tích, so sánh cũng sẽ được sử dụng trong luận án của NCS. Các phương pháp này sử dụng để diễn giải những số liệu thống kê về thực trạng vấn đề nghiên cứu, so sánh giữa thực tế và cơ sở luận để xác định xem các DN đã thực hiện KSRR trong XKNS ở mức độ nào. Đây là những điểm còn hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế này. Từ đó, là cơ sở để đưa ra những đề xuất ở phần tiếp sau.

## **8. Đóng góp mới của luận án**

- Về lý luận:

+ Xây dựng được mô hình về KSRR trong DN XKNS với những nội dung: đánh giá KSRR, xác định chiến lược KSRR, lựa chọn biện pháp KSRR, và thực thi KSRR.

+ Xác định căn cứ khoa học để: tính giá trị của rủi ro, phân hạng rủi ro, xác định thứ tự ưu tiên đối với những rủi ro cần kiểm soát

- Về thực tiễn:

+ Nhận diện và phân tích những rủi ro hiện có trong XKNS của DN Việt Nam, gồm: xác định số lượng và tên gọi của các loại rủi ro, xác định được khả năng xảy ra và mức độ ảnh hưởng của từng loại, tính được giá trị của rủi ro, phân hạng được các rủi ro theo thứ tự.

+ Xác định được những chiến lược, biện pháp KSRR mà DN đang sử dụng trong hoạt động XKNS. Đánh giá được sự phù hợp và chưa phù hợp đối với những chiến lược, biện pháp KSRR mà DN đang sử dụng cho từng loại rủi ro.

+ Đánh giá được mức độ hiệu quả trong việc thực thi KSRR trong các DN khảo sát.

+ Đề xuất những giải pháp phù hợp nhằm hoàn thiện các công tác: đánh giá rủi ro, xác định chiến lược KSRR, lựa chọn biện pháp KSRR và thực thi KSRR cho các DN XKNS của Việt Nam.

## **9. Nội dung của luận án**

Ngoài phần mở đầu, tổng quan nghiên cứu, kết luận, tài liệu tham khảo, phụ lục; phần nội dung của luận án được chia thành 03 chương:

- Chương 1: Cơ sở lý luận về kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp.

- Chương 2: Thực trạng kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam

- Chương 3: Một số đề xuất cho hoạt động kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam



## **CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KIỂM SOÁT RỦI RO TRONG XUẤT KHẨU NÔNG SẢN CỦA DOANH NGHIỆP**

### **1.1. Xuất khẩu nông sản**

#### ***1.1.1. Khái niệm xuất khẩu nông sản***

##### ***1.1.1.1. Xuất khẩu***

Điều 28 của Luật Thương mại số 36/2005/QH11 có ghi rõ “Xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hoá được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật”. Như vậy, có thể hiểu xuất khẩu là hoạt động đưa các hàng hoá và dịch vụ từ Việt Nam ra các nước khác nhằm mục đích tìm kiếm lợi nhuận. Xuất khẩu phản ánh mối quan hệ thương mại, buôn bán giữa các quốc gia trong phạm vi khu vực và thế giới. Luận án nghiên cứu về nông sản trong xuất khẩu nên tác giả lựa chọn khái niệm xuất khẩu đã được luật hóa nếu trên để làm cơ sở cho nghiên cứu của mình. Về phạm vi thị trường xuất khẩu, tác giả xác định chỉ nghiên cứu một số quốc gia nhập khẩu nông sản trên thế giới chứ không nghiên cứu các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật. Vì thế khái niệm được sử dụng trong luận án sẽ là “*Xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hoá được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam*”.

##### ***1.1.1.2. Nông sản***

Nông sản, còn được gọi là nông phẩm, nói một cách khái quát là sản phẩm nông nghiệp như gạo, thịt, trứng, rau, hoa quả. Theo sự phân chia có tính chất tương đối của Việt Nam (VCCI, 2009 và Bộ NN&PTNT, 2018), nông nghiệp thường được hiểu theo nghĩa rộng là bao gồm nông nghiệp (trồng trọt, chăn nuôi), thủy sản, lâm nghiệp và diêm nghiệp. Các ngành công nghiệp chế biến nông lâm thủy sản lại được gộp vào lĩnh vực công nghiệp.

Hiệp định Nông nghiệp của WTO – AoA xác định “Nông sản bao gồm một phạm vi khá rộng các loại hàng hoá có nguồn gốc từ hoạt động nông nghiệp như: Các sản phẩm nông nghiệp cơ bản như lúa gạo, lúa mì, bột mì, sữa, động vật sống, cà phê, hồ tiêu, hạt điều, chè, rau quả tươi...; Các sản phẩm phái sinh như bánh mì, bơ, dầu ăn, thịt...; Các sản phẩm được chế biến từ sản phẩm nông nghiệp như bánh kẹo, sản phẩm từ sữa, xúc xích, nước ngọt, rượu, bia, thuốc lá, bông xơ, da động vật thô...”. Nghĩa là theo WTO thì nông sản lại bao gồm toàn bộ sản phẩm thuộc Chương 1 đến 24 (trừ cá và sản phẩm từ cá) và một số sản phẩm thuộc các chương

khác trong Hệ thống thuế mã HS của Việt Nam và không bao gồm các sản phẩm thuộc lĩnh vực thủy sản, lâm nghiệp và diêm nghiệp.

Phù hợp với phạm vi nghiên cứu và thực tế XKNS của Việt Nam, tác giả lựa chọn khái niệm hàng nông sản theo Hiệp định AOA WTO, tức là “*Nông sản bao gồm các loại hàng hóa có nguồn gốc từ hoạt động nông nghiệp*”. Tuy nhiên, nghiên cứu sẽ chỉ tập trung vào những DN xuất khẩu một số mặt hàng nông sản chủ lực của Việt Nam thường xuyên gặp rủi ro như: gạo; cà phê; hạt tiêu; hạt điều; chè; rau, hoa, quả; cao su, sắn và các sản phẩm từ sắn.

#### *1.1.1.3. Xuất khẩu nông sản*

Từ khái niệm về xuất khẩu và nông sản được lựa chọn ở trên, tác giả xác định khái niệm “*XKNS là việc đưa các loại hàng hóa có nguồn gốc từ hoạt động nông nghiệp - nông sản - ra khỏi lãnh thổ Việt Nam*”. Trong giới hạn của luận án, XKNS được hiểu cụ thể:

- Thứ nhất, nông sản - các loại hàng hóa có nguồn gốc từ hoạt động nông nghiệp - được nghiên cứu trong luận án là những mặt hàng nông sản chủ lực của Việt Nam thường xuyên gặp rủi ro như gạo; cà phê; hạt tiêu; hạt điều; chè; rau, hoa, quả; cao su, sắn và các sản phẩm từ sắn.

- Thứ hai, xuất khẩu ở đây được hiểu là hàng hóa nông sản phải ra khỏi lãnh thổ Việt Nam và đi vào thị trường các nước khác trên thế giới.

#### *1.1.2. Đặc điểm xuất khẩu nông sản*

Đặc điểm của xuất khẩu nông sản được hình thành từ những đặc điểm chung của xuất khẩu và những đặc điểm riêng có của hàng nông sản. Cụ thể:

##### *(1) Tính thiếu ổn định về hàng hóa*

Đây là đặc điểm này riêng biệt của hàng hóa nông sản, do nông sản là mặt hàng có tính mùa vụ và chịu nhiều sự ảnh hưởng của yếu tố môi trường như thời tiết, khí hậu, bệnh dịch. Nếu như một mặt hàng công nghiệp có thể thống nhất về mặt hình thức, đồng đều về mặt chất lượng thì hàng hóa nông sản lại không được như vậy. Quả, hạt có thể khác nhau về kích thước ngay trong cùng một cành, một cây; nên việc đồng đều cho cả một lô hàng xuất khẩu hàng nghìn tấn là điều không thể.

Tính thiếu ổn định này được thể hiện từ số lượng cho tới tới chất lượng hàng hóa nông sản. Một nguồn nuôi trồng trù phú có thể không cung ứng đủ số lượng hàng hóa nếu gặp phải thiên tai, dịch bệnh; hoặc chỉ đơn giản hơn là do năng suất nuôi trồng mùa vụ này kém hơn mùa vụ trước. Chất lượng hàng hóa cũng thường

rất khác nhau do nông sản được sản xuất ra từ các địa phương khác nhau, với các yếu tố về địa lý, tự nhiên khác nhau; mỗi vùng, mỗi hộ, mỗi trang trại có phương thức sản xuất khác nhau với các giống nông sản khác nhau. Những năm gần đây, đã có những tiêu chuẩn chung như VietGap, GlobalGap nhằm đảm bảo cả về số lượng và chất lượng nông sản nhưng việc áp dụng cũng còn nhiều khó khăn do kinh phí đầu tư ban đầu, tiêu chuẩn nghiêm ngặt mà vẫn bị phụ thuộc vào thổ nhưỡng của từng vùng. Bên cạnh đó, không phải nhà sản xuất nào cũng muốn áp dụng các tiêu chuẩn này, đặc biệt là các hộ chăn nuôi cá thể, nhỏ lẻ.

Đặc điểm này của XKNS thường gắn với những rủi ro về thảm họa tự nhiên, rủi ro về cung ứng nông sản đầu vào hay những rủi ro liên quan tới chính sách của nước xuất khẩu.

*(2) Thường gặp nhiều rào cản kỹ thuật:*

Nông sản là mặt hàng nhu yếu phẩm với lượng tiêu thụ lớn nhưng có tiêu chuẩn khắt khe do liên quan trực tiếp tới sức khỏe con người. Nông sản lại là mặt hàng tươi sống, dễ bị hỏng, hư hại ngay từ khâu gặt hái, thu mua cho tới khâu vận chuyển, kinh doanh.

Các quốc gia phát triển cao như Mỹ, EU, Nhật Bản ngày càng có nhiều yêu cầu được đặt ra đối với hàng nhập khẩu, đặc biệt là các hàng rào phi thuế quan nhằm đảm bảo chất lượng nông sản có mặt ở thị trường của họ. Tại từng quốc gia, những quy định cụ thể về hàng nông sản nhập khẩu cũng rất khác nhau như tiêu chuẩn chất lượng; vệ sinh, an toàn toàn thực phẩm; kiểm dịch, xuất xứ...

Đặc điểm này thường khiến cho XKNS dễ gặp phải những rủi ro về thiếu thông tin, rủi ro về trình độ nhân sự yếu kém, rủi ro quá trình bảo quản vận chuyển hay rủi ro về những chính sách của nước nhập khẩu.

*(3) Tính thiếu ổn định trong giá xuất khẩu:*

Tính mùa vụ hay sự thiếu hụt trong nguồn cung do nhiều yếu tố cũng khiến cho giá nông sản xuất khẩu thường lên xuống thất thường. Vào những lúc chính vụ, hàng nông sản dồi dào thì giá thường bán. Ngược lại, vào những lúc trái vụ, hàng thường khan hiếm, thì giá bán sẽ tăng cao. Bên cạnh đó, do đặc tính thu hoạch theo thời vụ nên hoạt động thu hoạch hàng nông sản thường chỉ diễn ra trong thời gian ngắn, giá biến động làm cho hoạt động xuất khẩu nông sản phải thường xuyên đối mặt với tình trạng được mùa mất giá.

Đặc điểm này có thể kéo theo những rủi ro về biến động giá trong xuất khẩu nông sản hoặc những rủi ro về chính sách của nước nhập khẩu khi các quốc gia này

có những ưu ái hoặc hạn chế về nông sản nhập khẩu kéo theo việc tăng hoặc giảm giá mua hàng tại những thời điểm khác nhau.

#### *(4) Quá trình lưu chuyển dài*

Đây là đặc điểm thường thấy đối với hoạt động xuất khẩu. Mặc dù nông sản là hàng hóa không thể lưu chuyển quá dài nhưng quá trình từ việc thu mua nông sản từ nhiều nguồn khác nhau; tới việc sơ chế hoặc chế biến; rồi bảo quản, vận chuyển; làm thủ tục xuất khẩu, đưa hàng hóa tới tay người tiêu dùng... thường kéo dài hàng tuần, thậm chí lên tới hàng tháng. Do đặc tính dễ hư hỏng của hàng nông sản nên việc bảo quản trong quá trình lưu chuyển cho xuất khẩu cần phải được thực hiện chặt chẽ từ khâu đầu tiên cho tới khâu cuối. Ngoài ra, với tính chất dễ ảm, mốc, biến chất của hàng nông sản buộc các DN tham gia xuất khẩu phải quan tâm tới điều khoản thời hạn giao hàng bởi điều khoản này sẽ quy định trách nhiệm của DN đối với chất lượng hàng nông sản khi có vấn đề phát sinh.

Đặc điểm này liên quan tới khá nhiều rủi ro trong quy trình xuất khẩu, như rủi ro về vận chuyển bảo quản làm hư hại nông sản; rủi ro về thiếu hụt vốn làm chậm quá trình thu mua; rủi ro về thiếu nhân sự có trình độ khiến thua thiệt trong hợp đồng xuất khẩu; rủi ro về thông tin, rủi ro về đối tác, rủi ro trong thanh toán khiến việc xuất khẩu không được thuận lợi.

#### *(5) Sự đa dạng về khách hàng*

Khách hàng của XKNS là rất nhiều quốc gia trên thế giới với sở thích, nhu cầu, văn hóa rất đa dạng. Ngay cả vùng miền trong cùng một quốc gia cũng rất khác nhau. Một loại nông sản nó có thể được ưa thích, giá bán cao ở thị trường này song lại không được chấp nhận hoặc giá bán thấp ở thị trường khác. Vì vậy, trong kinh doanh hàng XKNS, vấn đề xác định thị trường mục tiêu, thị trường tiềm năng đóng vai trò quan trọng hàng đầu đối với DN.

Đặc điểm này của XKNS có sự liên quan tới những về chính sách của nước nhập khẩu, rủi ro về lựa chọn đối tác, rủi ro về thiếu thông tin về sở thích/nhu cầu của thông tin dẫn tới sự đáp ứng chưa tốt yêu cầu của khách hàng ở những quốc gia khác nhau.

### **1.2. Rủi ro trong xuất khẩu nông sản**

#### ***1.2.1. Khái niệm nguy cơ, rủi ro, tổn thất***

Nguy cơ, rủi ro, và tổn thất là những khái niệm gắn liền với nhau và cần phải tìm hiểu khi nghiên cứu về rủi ro trong XKNS để hiểu rõ bản chất và mối quan hệ giữa chúng.

### **a/ Nguy cơ**

Nguy cơ là cái có thể gây ra tai họa lớn, là một mối nguy (Nguyễn Bích Thủy, 2013). Như vậy, nguy cơ là khả năng xảy ra rủi ro; là điều kiện, nhân tố tác động làm gia tăng khả năng xảy ra các tổn thất. Nguy cơ có thể làm tăng xác suất xảy ra tổn thất, cả về tần số xuất hiện và mức độ nghiêm trọng. Tần số xuất hiện được hiểu là số lượng các trường hợp tổn thất xảy ra trong một khoảng thời gian cụ thể. Còn mức độ nghiêm trọng là giá trị quy đổi thành tiền của tổn thất cho mỗi trường hợp xảy ra tổn thất. Mọi rủi ro đều là bất ngờ, cho dù mức độ bất ngờ có thể khác nhau và phụ thuộc rất nhiều vào nhận thức của con người, vào quy luật của rủi ro. Trong thực tế có rất nhiều nguy cơ rủi ro, nhưng không phải mọi nguy cơ đều mang đến rủi ro cho con người, DN.

### **b/ Rủi ro**

Hiện nay, khái niệm về rủi ro vẫn rất phong phú và đa dạng với nhiều quan điểm khác nhau của các tác giả. Nhưng tựu chung lại, có 02 cách tiếp cận chính về rủi ro: một là từ trường phái tiêu cực cho rủi ro là tổn thất; hai là từ trường phái trung hòa, coi rủi ro là yếu tố có thể được hoặc mất và chúng ta cũng có thể đo lường, đánh giá, kiểm soát được rủi ro.

*\* Trường phái tiêu cực được đại diện bởi một số quan điểm như sau:*

Rủi ro là điều không lành, không tốt, bất ngờ xảy đến hay rủi ro là khả năng xảy ra hậu quả xấu trong tương lai. Một số định nghĩa về rủi ro như của các tác giả nước ngoài như Philip (1998) cho rằng “rủi ro gây ra tổn thất trực tiếp hoặc gián tiếp thật sự về tài chính”; Kendrick (2003) định nghĩa “rủi ro là những sự việc ngoài mong muốn có ảnh hưởng đến công việc”; Daniel & Richard (2005) định nghĩa “rủi ro là khả năng xảy ra tổn thất trong tương lai”; Ojasalo (2009) “rủi ro là những sự kiện có thể có tác động tiêu cực đến việc đạt được các mục tiêu”. Theo C. Arthur William, Jr. Micheal, L.Smith (1995) thì “rủi ro là sự biến động tiềm ẩn ở những kết quả. Rủi ro có thể xuất hiện trong hầu hết các hoạt động của con người. Khi có rủi ro người ta không thể dự đoán được chính xác kết quả. Sự hiện diện của rủi ro gây nên sự bất định. Nguy cơ rủi ro phát sinh bất cứ khi nào một hành động dẫn đến khả năng được hoặc mất không thể đoán trước”. John (2009) đã nêu ra 4 đặc điểm chính của rủi ro là: (1) gây tổn thất, (2) có ảnh hưởng tiêu cực, (3) sự kiện không mong muốn và (4) kết quả không như kỳ vọng.

Trong một DN, các tác giả định nghĩa rủi ro như sau: Pyle (1997) “Rủi ro gây tổn thất tài chính do sai sót trong quá trình thực hiện giao dịch như sai lầm

trong giải quyết các vấn đề phát sinh, không đáp ứng được các yêu cầu của hợp đồng và không chuẩn bị hàng đúng thời gian”. RMA (2000) cho rằng “Rủi ro có thể là trực tiếp hoặc gián tiếp do thiếu hoặc sai sót trong quá trình thực hiện, nhân sự hoặc do các tác động từ bên ngoài”. Doerig (2000) thì nói “Rủi ro có tác động tiêu cực đến hoạt động kinh doanh do hậu quả của việc quản lý không phù hợp hoặc không đầy đủ hoặc do tác động của các yếu tố bên ngoài”. King (2001) định nghĩa “rủi ro là thước đo mối liên hệ giữa hoạt động kinh doanh và kết quả kinh doanh của DN”. Medova Kyriocou (2001) đưa ra khái niệm “Rủi ro là hậu quả của một hành động ngẫu nhiên xảy ra”. McDonnell (2002) viết “Rủi ro xuất phát từ hệ thống, quá trình và con người bao gồm việc lên kế hoạch, nhân sự, công nghệ thông tin, kế toán, kiểm toán và hệ thống quản lý và quy định”. Hay như Karow (2001) chỉ ra “Rủi ro xuất hiện là do sai lầm trong hệ thống thông tin, quá trình kinh doanh hoặc kiểm soát kém các nhân tố trong và ngoài DN”.

Ở Việt Nam, những tác giả theo trường phái này như Nguyễn Hữu Thân (1990) cho rằng “rủi ro là sự bất trắc gây ra mất mát, thiệt hại”; Nguyễn Anh Tuấn (2006) định nghĩa “rủi ro là những sự kiện bất lợi, bất ngờ đã xảy ra gây tổn thất cho con người”; hay như Đào Thị Bích Hòa, Doãn Kế Bôn và Nguyễn Quốc Thịnh (2009) đã nêu ra 3 thuộc tính của rủi ro là: (1) sự kiện bất ngờ đã xảy ra, (2) những sự cố gây ra tổn thất và (3) sự kiện ngoài mong đợi.

Như vậy, có thể thấy theo trường phái tiêu cực thì rủi ro có một số đặc điểm cơ bản như sau:

1/ Là sự kiện ngoài mong đợi đã xảy ra

2/ Gây ra những tổn thất hoặc kết quả không như kỳ vọng

Rủi ro theo cách hiểu này phải là những điều ở trong quá khứ (đã xảy ra) và đồng nghĩa với những điều không tốt.

*\* Theo trường phái trung hòa có một số tác giả sau:*

Học giả người Mỹ Frank Knight (1921) cho rằng “rủi ro là sự bất trắc có thể đo lường được, đó là việc xuất hiện các biến cố không mong đợi. Khi xuất hiện rủi ro, người ta sẽ không thể đo lường chính xác mức độ tổn hại của nó nhưng họ cũng đánh giá được ở một mức độ tương đối”. Marilu Hurt Mc Carty (1982) thuộc Viện Khoa học kỹ thuật Georgia (Mỹ) cho rằng “Rủi ro là một tình trạng trong đó các biến cố xảy ra trong tương lai có thể xác định được”. Carl L. Pritchard (2001) cho rằng “rủi ro là kết quả của sự không chắc chắn xảy ra có ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực đến mục tiêu đề ra”. Một trong những định nghĩa về rủi ro được sử dụng

rộng rãi được tổ chức tiêu chuẩn thế giới đưa ra trong bộ tiêu chuẩn ISO 31000 (2009), theo đó, “rủi ro là tác động của những điều không chắc chắn đến mục tiêu của tổ chức”.

Ở Việt Nam, tác giả theo trường phái này có tác giả Nguyễn Bích Thủy (2013) với quan điểm “Rủi ro xảy ra khách quan và gắn liền với tổn thất. Song, kết quả tác động của rủi ro không phải lúc nào cũng xấu, mà con người bằng nhận thức của mình về thế giới khách quan, có thể biến rủi ro thành cơ may cho DN”.

Như vậy, theo trường phái trung hòa, thì rủi ro có một số đặc điểm cơ bản như sau:

- 1/ Là sự kiện ngoài mong đợi đã, đang và sẽ xảy ra
- 2/ Gắn liền với tổn thất hoặc kết quả không như kỳ vọng
- 3/ Có thể biến đổi thành cơ hội cho DN

Rủi ro theo cách hiểu này phải là những điều có thể xảy ra bất cứ lúc nào; kết quả của nó có thể không tốt nhưng cũng có thể là tốt.

#### **c/ Tổn thất**

Tổn thất là mất mát, thiệt hại lớn, tức là những kết quả không có lợi. Người ta có thể đánh giá mức độ tổn thất một cách tương đối. Sự thiệt hại có thể là về tài sản như sự giảm sút lợi nhuận thực tế so với lợi nhuận dự kiến hay cũng có thể là về các yếu tố như uy tín, thương hiệu của doanh nghiệp bị giảm đi.

Rủi ro và tổn thất là hai phạm trù khác nhau nhưng lại có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Rủi ro là nguyên nhân, còn tổn thất là kết quả. Rủi ro phản ánh mặt chất, còn tổn thất phản ánh mặt lượng. Rủi ro cho thấy được những tổn thất do đâu mà ra, đó là mặt chất. Còn khi rủi ro xảy ra, sẽ dẫn đến những thiệt hại về người và của, đó chính là mặt lượng. Tổn thất cho thấy mức độ nguy hiểm, mức nghiêm trọng của rủi ro; còn rủi ro cho thấy nguyên nhân gây ra những tổn thất này, để từ đó có thể đưa ra được những biện pháp KSRR một cách có hiệu quả (Nguyễn Bích Thủy, 2013).

#### **d/ Khái niệm rủi ro mà tác giả sử dụng trong luận án**

Kinh doanh ngày nay luôn gắn liền với rủi ro và cơ hội. Rủi ro chưa hẳn đã mang lại toàn kết quả xấu nếu chúng ta biết kiểm soát phù hợp. Ngược lại, cơ hội cũng chưa chắc đã mang lại kết quả tốt nếu chúng ta không biết nắm bắt và vận dụng. Do vậy, quan điểm của tác giả về rủi ro sẽ đi theo trường phái trung hòa, coi rủi ro là những sự kiện ngoài mong đợi và gắn liền với tổn thất, tuy nhiên, con

người bằng nhận thức của mình có thể đo lường, đánh giá và kiểm soát để biến rủi ro thành cơ may cho DN

Theo cách hiểu này, rủi ro có một số đặc điểm cơ bản như sau:

- Rủi ro là sự kiện xảy ngoài mong đợi có thể xảy đến bất cứ lúc nào

Rủi ro là bất ngờ mà con người thường khó lường trước được một cách chắc chắn. Rủi ro có thể là những điều đã xảy ra được đúc rút lại, hoặc là những cái đang diễn ra ngoài mong đợi, hay một việc gì đó sẽ xuất hiện vào một thời điểm bất kỳ trong tương lai và bất kỳ ở đâu.

- Rủi ro do các yếu tố khách quan và chủ quan mang đến

Rủi ro có thể xuất phát từ trong hệ thống do các vấn đề về chiến lược, công nghệ, tài chính, nhân sự... của tổ chức, DN nhưng cũng có thể do tác động bởi các yếu tố bên ngoài như chính trị, văn hóa, xã hội, thị trường, đối thủ cạnh tranh...

- Rủi ro gắn liền với tổn thất nhưng con người có thể kiểm soát được

Rủi ro xảy ra thường gắn liền với tổn thất, nhưng trong không ít các trường hợp, tổn thất là không đáng kể hoặc tổn thất gián tiếp, và kết quả tác động của rủi ro không phải lúc nào cũng xấu. Do vậy, bằng những kiến thức về rủi ro và nhận thức trước thế giới khách quan; con người có thể nhận biết, đo lường, đánh giá, so sánh, phòng ngừa, hạn chế, KSRR; biến rủi ro thành cơ hội cho DN.

### **1.2.2. Phân loại rủi ro**

Hiện nay có nhiều tiêu chí để phân loại rủi ro. Trên thực tế các nhà nghiên cứu căn cứ vào cách thức tiếp cận cũng như mục đích nội dung nghiên cứu của mình để phân loại rủi ro. Tác giả tổng hợp từ các nguồn tài liệu để đưa ra một số cách thức phân loại rủi ro như sau:

- Theo lĩnh vực kinh doanh, có thể phân thành rủi ro trong: công nghiệp, nông nghiệp, kinh doanh ngân hàng, xuất nhập khẩu, du lịch, xây dựng, giao thông – vận tải, y tế, giáo dục – đào tạo.

- Theo mức độ tổn thất, có thể phân thành rủi ro có tổn thất cao – trung bình – thấp.

- Theo tần suất xảy ra, có thể phân thành rủi ro có tần suất xảy ra cao – trung bình – thấp.

- Theo môi trường tác động, có thể phân thành:

- + Rủi ro từ môi trường bên ngoài: (1) Môi trường vĩ mô: Kinh tế - chính trị, luật pháp, văn hoá – xã hội, nhân khẩu, địa lý, công nghệ, thông tin; (2) Môi trường



vi mô/môi trường cạnh tranh: Nhà cung cấp, khách hàng, đối thủ cạnh tranh hiện hữu, đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn, sản phẩm thay thế.

+ Rủi ro từ môi trường bên trong DN: (1) Phân theo các hoạt động chủ yếu của DN như: các hoạt động đầu vào hoạt động quản trị cung ứng, hoạt động logistics, các quy trình nghiệp vụ - hoạt động tác nghiệp, các hoạt động đầu ra, marketing, bán hàng; (2) Phân theo lĩnh vực như: Quản trị gồm hoạch định, tổ chức, giám sát, điều hành; Marketing gồm nghiên cứu thị trường, giá cả, phân phối, sản phẩm/dịch vụ; Nghiên cứu – phát triển; Tài chính – Kế toán, Sản xuất.

Trong phạm vi nghiên cứu của luận án về xuất khẩu nông sản, tác giả sử dụng tiêu chí phân loại theo môi trường tác động (bên ngoài và bên trong) của DN để phân loại các rủi ro trong XKNS được trình bày ở phần dưới.

### ***1.2.3. Rủi ro trong xuất khẩu nông sản***

Các loại rủi ro trong XKNS được xác định dựa trên một số căn cứ: 1/ Đặc điểm của nông sản và XKNS, 2/ Tiêu chí phân loại rủi ro theo môi trường tác động như đã lựa chọn, 3/ Tổng quan những nghiên cứu trước đây và 4/ Hỏi ý kiến chuyên gia. Những rủi ro trong XKNS của DN được tác giả xác định bao gồm:

#### ***(1) Rủi ro từ thảm họa thiên nhiên***

Thảm họa tự nhiên là những hiện tượng thiên nhiên vận động, biến đổi gây thảm họa cho sinh vật và con người sinh sống trên trái đất. Những rủi ro thảm họa thiên nhiên đối với hàng nông sản gồm:

+ Rủi ro do biến đổi khí hậu: lũ lụt, hạn hán, xâm nhập mặn. Hậu quả từ rủi ro do biến đổi khí hậu gây ra thường rất nghiêm trọng, ảnh hưởng lớn đến hoạt động xuất khẩu của DN, đặc biệt là với lĩnh vực nhạy cảm với tự nhiên như nông nghiệp.

+ Rủi ro do sâu bệnh: khí hậu biến đổi cũng làm cho tình hình sâu bệnh ngày càng diễn biến phức tạp gây ra nhiều rủi ro cho nuôi trồng nông nghiệp, dịch bệnh...

Rủi ro từ thảm họa tự nhiên làm cho sản lượng thu hoạch nông sản thấp, chất lượng kém, giá tăng cao, dẫn đến thiếu hụt nguồn cung XKNS nên khiến DN chịu tổn thất do bị ép giá nông sản đầu vào do nguồn cung biến động, có thể không thực hiện được hợp đồng xuất khẩu, phải chịu bồi thường hoặc thua lỗ.

#### ***(2) Rủi ro về biến động giá***

Giá xuất khẩu là yếu tố quan trọng quyết định lợi nhuận của DN kinh doanh. Bài toán giá là ẩn số khiến nhiều DN băn khoăn khi thỏa thuận giá xuất khẩu với đối tác. Nông sản là một mặt hàng có mức độ biến động giá cao, nên nhiều DN lựa

chọn việc ký kết những hợp đồng giao sau để không phải lo về đơn hàng. Nhưng ngược lại, trước đà tăng giá của nông sản trên thế giới, nhiều DN không biết quyết định giá xuất khẩu ra sao để vẫn đảm bảo lợi nhuận thu về. Sự hội nhập sâu và rộng như hiện nay, giá hàng hóa xuất khẩu phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố, không chỉ của nền kinh tế trong nước mà còn cả nền kinh tế thế giới, chính vì vậy rủi ro về giá ngày càng cao hơn.

Bên cạnh việc biến động về giá bán nông sản thế giới, thì giá nông sản xuất khẩu còn phụ thuộc cả vào tỷ giá của đồng ngoại tệ thu về. Hợp đồng kinh doanh thương mại quốc tế thường được ký kết và thanh toán bằng ngoại tệ mạnh (USD, EURO, bảng Anh). Chính vì vậy tỷ giá hối đoái có ảnh hưởng vô cùng lớn tới hoạt động kinh doanh và doanh thu của DN. Rủi ro tỷ giá là rủi ro phát sinh do sự biến động tỷ giá làm ảnh hưởng đến giá trị kỳ vọng trong tương lai. Sự thay đổi tỷ giá làm giá trị kỳ vọng của các khoản thu hoặc chi trong tương lai bị thay đổi, đặc biệt là những thay đổi giảm, khiến cho hoạt động kinh doanh xuất khẩu tổn thất đáng kể.

Rủi ro về biến động giá gây tổn thất trực tiếp tới nguồn thu của DN, có thể khiến DN không thể đủ năng lực thu mua nông sản đầu vào khi giá nguồn cung nông sản bị đẩy lên quá cao hoặc DN có thể bị thua lỗ nếu giá bán bị sụt giảm quá nhiều.

### **(3) *Rủi ro do quy định của nước nhập khẩu***

Cũng tương tự như chính sách của nước xuất khẩu, các nước nhập khẩu cũng đề ra những quy định để bảo hộ nền nông nghiệp trong nước cũng như bảo vệ lợi ích cho các DN và người tiêu dùng của họ. Những quy định này bao gồm:

\* *Quy định về hàng rào kỹ thuật*: là những tiêu chuẩn chất lượng đối với hàng hóa nhập khẩu. Hàng rào kỹ thuật trong thương mại có thể được chia làm 3 nhóm sau:

+ Nhóm 1 là các quy định về dịch tễ vệ sinh an toàn (Sanitary and phytosanitary): các quy định này được các nước đưa ra để bảo vệ sức khỏe cho người, vật nuôi và cây trồng;

+ Nhóm 2 là các biện pháp đối với người tiêu dùng: các biện pháp quy định về chất lượng và an toàn thực phẩm bao gồm nhãn mác, đóng gói, dư lượng thuốc trừ sâu, hàm lượng dinh dưỡng và tạp chất. Các quy định này có thể cho phép một quốc gia sử dụng các rào cản nhằm đảm bảo hàng hoá an toàn;

+ Nhóm 3 là các biện pháp thương mại: các biện pháp được thực hiện nhằm ngăn chặn gian lận thương mại bao gồm các chứng từ vận chuyển và tài chính, các

tiêu chuẩn nhận dạng và các tiêu chuẩn đo lường. Các tiêu chuẩn này có thể bao gồm các thông số, đặc điểm cho mỗi loại hàng hoá có thể do các cơ quan chính quyền hoặc các tổ chức tư nhân đặt ra. Mặc dù tuân thủ theo các thông số kỹ thuật này có thể không phải là bắt buộc nhưng những ai không tuân thủ thì thị trường tẩy chay. Các tiêu chuẩn kỹ thuật có thể đòi hỏi các sản phẩm phải đạt được những yêu cầu nhất định trước khi được đưa ra thị trường. Các thông số kỹ thuật có thể đóng vai trò như các rào cản thương mại, đặc biệt khi nó được quy định khác nhau giữa các nước. Đề phù hợp với các tiêu chuẩn này vừa khó khăn vừa tốn kém nên xét về mặt kinh tế không thể vừa thực hiện vừa duy trì được sức cạnh tranh trên thị trường nước ngoài. Điều này là nguồn cơn gây ra nhiều rủi ro cho DN xuất khẩu.

Trong bối cảnh hội nhập như hiện nay các quốc gia thường xuyên ban hành các quy định về hàng rào kỹ thuật và các quy định này ngày càng cao trở thành bảo hộ trá hình. Các DN XK nông sản phải thường xuyên đối mặt với các quy định này khiến doanh nghiệp chịu nhiều tổn thất nặng nề như hàng bị trả lại, bị tiêu huỷ và phải nộp phạt. Điều đó cho thấy quy định về hàng rào kỹ thuật gây ra rủi ro cho hoạt động sản xuất, xuất khẩu và toàn bộ chuỗi xuất khẩu hàng nông sản

\* *Quy định về chính sách nhập khẩu:* những quy định về đối tượng nông sản được xuất khẩu, quản lý thương mại biên giới, quy định về thuế xuất nhập khẩu; quy định về quản lý tiểu ngạch; ngoại tệ sử dụng và các loại thuế phí lệ phí. Cùng với những quy định về hàng rào kỹ thuật, những quy định về điều kiện và thủ tục nhập khẩu cũng gây ra rất nhiều rủi ro đối với hàng hóa nông sản của các nước xuất khẩu khi chưa thể ngay lập tức đáp ứng được những yêu cầu khắt khe hoặc những sự thay đổi thường xuyên từ chính sách của phía nước nhập khẩu. Bên cạnh đó, việc thiếu sự hiểu biết và cập nhật thông tin về những yêu cầu nhập khẩu nông sản của các DN xuất khẩu cũng khiến cho những rủi ro về chính sách của nước nhập khẩu đang trở thành rào cản ngày càng lớn.

\* *Các biện pháp phòng vệ trong thương mại quốc tế:* bao gồm 03 biện pháp chính là: chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ thương mại.

+ Theo quy định tại điều VI GATT và ADA, chống bán phá giá là biện pháp được cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu áp dụng đối với sản phẩm nhập khẩu có bán phá giá và điều đó gây thiệt hại đáng kể đối với ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu. Biện pháp chống bán phá giá thường tồn tại dưới hình thức một mức thuế chống bán phá giá là phải có hiện tượng bán phá giá với biên độ phá giá không thấp hơn 2%, ngành sản xuất nội địa của nước nhập khẩu bị thiệt hại

đáng kể và có mối quan hệ nhân quả giữa việc hàng nhập khẩu bán phá giá và thiệt hại nói trên. Khi bị áp dụng biện pháp chống bán phá giá thì giá nhập khẩu sẽ tăng lên điều này khiến DN XK gặp phải tổn thất là có thể không xuất khẩu được

+ Trợ cấp được hiểu là bất kỳ hỗ trợ tài chính nào từ phía nhà nước hoặc một tổ chức công ở trung ương hoặc địa phương cho các doanh nghiệp hay ngành sản xuất nội địa của mình. Trợ cấp có thể được thực hiện trực tiếp bởi một cơ quan nhà nước hoặc một tổ chức công, hoặc cũng có thể do một nhà tài trợ hay đơn vị tư nhân thực hiện theo yêu cầu dịch vụ có thanh toán của Nhà nước dưới một trong ba hình thức: bằng tiền; miễn thuế, miễn lãi tín dụng; mua hàng cho DN. Biện pháp chống trợ cấp thường được áp dụng dưới hình thức thuế chống trợ cấp. Thuế này còn được gọi là thuế đối kháng, là khoản thuế bổ sung ngoài khoản thuế nhập khẩu thông thường, đánh vào sản phẩm nước ngoài được trợ cấp vào nước nhập khẩu, vì vậy, thuế này nhằm vào các nhà sản xuất xuất khẩu nước ngoài đã thực hiện việc trợ cấp. Thuế chống trợ cấp được tính tương ứng với mức chênh lệch giữa khoản trợ cấp được cung cấp trong điều kiện thương mại bình thường.

+ Biện pháp tự vệ trong thương mại quốc tế là các biện pháp nhằm tạm thời hạn chế nhập khẩu một hoặc một số hàng hóa từ nước ngoài khi việc nhập khẩu của chúng tăng nhanh đột ngột đã gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất sản phẩm tương tự ở trong nước. Một số biện pháp tự vệ thường được các thành viên WTO áp dụng là: hạn ngạch nhập khẩu, tăng thuế nhập khẩu, hạn ngạch thuế quan, cấm nhập khẩu sản phẩm bị kiện. Các biện pháp tự vệ cho dù được áp dụng dưới hình thức nào thì cũng đều có khả năng gây ra thiệt hại cho các DN xuất khẩu, bởi vì, hàng hóa của họ bị loại ra khỏi thị trường bởi một biện pháp mang tính chất hành chính. Trong trường hợp này, WTO quy định nước nhập khẩu có áp dụng biện pháp tự vệ phải bồi thường cho các doanh nghiệp xuất khẩu có liên quan bị thiệt hại do việc áp dụng biện pháp tự vệ gây ra. Do đặc điểm này nên biện pháp tự vệ thương mại còn được gọi là biện pháp phòng vệ thương mại “phải trả tiền”.

Chính sách của nước nhập khẩu là một rủi ro luôn được các DN quan tâm bởi sự tác động mang tính lâu dài và sâu rộng, có thể khiến cả nguồn cung nông sản của nước xuất khẩu thay đổi khi có những yêu cầu về tiêu chuẩn chất lượng hoặc thủ tục hạn chế xuất khẩu. Những biện pháp phòng vệ có thể khiến cho những lô hàng đã xuất khẩu cũng có thể bị trả lại hoặc hủy bỏ. Nếu không có những thông tin

chính xác về các chính sách của nước nhập khẩu thì tổn thất gây ra cho DN là vô cùng lớn.

#### **(4) *Rủi ro do chính sách của nước xuất khẩu***

Các chính sách của nước xuất khẩu bao gồm (1) các chính sách liên quan đến nuôi trồng hàng nông sản như: chính sách quy hoạch đất trồng cây nông nghiệp; chính sách kiểm soát giống cây trồng, thuốc và phân bón, (2) các chính sách liên quan đến xuất khẩu nông sản như: chính sách về tỷ giá, quy định về điều kiện xuất khẩu; các quy định về nhập khẩu các nguyên liệu đầu vào phục vụ cho trồng trọt và các tác động tới việc sản xuất và xuất khẩu hàng hóa nông sản.

Các chính sách trong nước về nông nghiệp và xuất khẩu nông sản thiếu hợp lý có thể dẫn tới sản lượng kém, chất lượng không đảm bảo khiến DN XK chịu tổn thất do thiếu hụt nguồn cung hoặc hàng hóa không đáp ứng được yêu cầu xuất khẩu. Chính sách về tỷ giá k thuận lợi từ Nhà nước cũng khiến cho các DN bị thua lỗ khi giá trị hàng hóa được thanh toán bằng những đồng ngoại tệ mạnh.

#### **(5) *Rủi ro thiếu hụt vốn***

Vốn luôn là cần thiết đối với các DN. Trong lĩnh vực XKNS, vốn đóng vai trò vô cùng quan trọng, đặc biệt là trong giai đoạn thu mua, tập kết hàng hóa số lượng lớn cho xuất khẩu. Vốn của DN có thể được huy động từ nhiều nguồn khác nhau, nhưng vốn tín dụng là nguồn chiếm đa số. Rủi ro này có thể dẫn đến hạn chế khả năng thu mua nông sản số lượng lớn/giá trị cao; hạn chế khả năng mở rộng khâu chế biến/sản xuất; hạn chế khả năng đầu tư đổi mới công nghệ, mở rộng thị trường; hạn chế khả năng tiếp cận thông tin của DN, từ đó làm nảy sinh rất nhiều rủi ro trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh xuất khẩu. Ngoài ra, không tiếp cận được nguồn vốn tín dụng kịp thời sẽ có thể buộc các DN xuất khẩu với giá rẻ do không có vốn để thu mua lưu trữ chờ giá lên. Rủi ro do thiếu vốn còn làm chậm quá trình thực hiện hợp đồng, dẫn đến giao hàng chậm hoặc hư hại hàng hóa nông sản, từ đó dẫn tới không đủ sức cạnh tranh với đối thủ và mất thị phần.

Bên cạnh đó, một vấn đề liên quan tới vốn cho DN xuất khẩu đó chính là lãi suất tín dụng. Hầu như các DN không có đủ tiềm lực tài chính hay nguồn vốn tự huy động để hoạt động kinh doanh mà chủ yếu là vay vốn từ các tổ chức tín dụng hoặc thậm chí phải vay từ các cá nhân. Nguyên nhân rủi ro lãi suất chủ yếu mà các DN phải đối diện là rủi ro do có độ chênh lệch lãi suất, rủi ro về biên độ lãi suất tín dụng, rủi ro lãi suất cơ bản và rủi ro quyền chọn. Với những rủi ro biến động lãi

suất hiện nay (chủ yếu biến động tăng), điều này khiến DN bị lỗ vốn, không trả nợ... là mối lo ngại sâu sắc của nhiều DN, của Chính Phủ và toàn xã hội.

**(6) *Rủi ro do thiếu trình độ quản lý và chuyên môn nghiệp vụ***

Trong giai đoạn mà thông tin và công nghệ đang phát triển mạnh mẽ như hiện nay, thì vấn đề đầu tiên và tiên quyết của mọi DN đó chính là vấn đề con người. Ngoại thương là một lĩnh vực không chỉ cần chuyên môn mà còn cần rất nhiều kỹ năng về phân tích thị trường, về văn hóa thương mại, về giao dịch với các đối tác khác nhau trên thế giới. Hoạt động xuất khẩu mặt hàng nông sản cũng cần có cả sự am hiểu về các vùng trồng, các nguồn cung hàng hóa cho từng thời vụ cụ thể. Do vậy mà yêu cầu đối với công tác chuyên môn xuất khẩu và công tác quản lý là rất chi tiết và đòi hỏi nhiều kinh nghiệm xử lý những phát sinh, rủi ro.

Do đa số các DN xuất khẩu ở các nước đang phát triển thường là các DN nhỏ và vừa, thiếu các nguồn lực nền tảng đặc biệt là nguồn nhân lực có chất lượng, bởi vậy những rủi ro do thiếu trình độ quản lý và chuyên môn nghiệp vụ ngoại thương là điều khó tránh khỏi. Sự thiếu hiểu biết về pháp luật và tập quán quốc tế mà thể hiện là chào hàng không sát giá, nhằm chất lượng, thiếu số lượng, vi phạm hợp đồng, vi phạm L/C. Và khi trình độ nghiệp vụ ngoại thương yếu kém còn khiến cho DN dễ bị mắc lừa hay không am hiểu sâu sắc những điều kiện của hoạt động cung ứng hàng hóa dẫn tới những rủi ro phát sinh thường xuyên, liên tiếp.

**(7) *Rủi ro thông tin***

Thông tin ngày nay đang trở thành một nguồn lực vô cùng quan trọng của DN. Thông tin mang lại cơ hội thành công cho DN nhưng cũng tạo ra nguy cơ đe dọa khi không đầy đủ hoặc sai thông tin. XKNS là hoạt động rất cần thông tin cụ thể, chính xác và cập nhật. Trong thời buổi công nghệ 4.0 khi các nguồn cung thông tin tràn ngập các phương tiện thông tin thì việc xác định các nguồn thông tin đúng cũng trở thành thách thức với DN xuất khẩu. Rủi ro mà các DN XKNS thường gặp phải thường do thiếu hụt thông tin về thị trường cung cầu giá cả hàng nông sản, các quy định của các nước nhập khẩu, về nguồn cung nông sản và về các đối tác trong chuỗi cung ứng hàng hóa.

Khi thông tin không đúng thì việc phân tích các yếu tố về XKNS cũng bị thiên lệch, dẫn tới việc sắp xếp hay dự đoán các công việc sẽ không được chính xác. Chưa kể tới việc những đối tác cố tình cung cấp những thông tin sai lệch để trục lợi.

Do vậy, việc xác định đúng và đủ các nguồn thông tin cho DN là một đòi hỏi cấp thiết để hoạt động XKNS hạn chế được những rủi ro ngay từ ban đầu.

**(8) *Rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng***

Đối tác trong xuất khẩu thường là những DN nước ngoài có nhu cầu về hàng hóa nông sản. Việc lựa chọn đối tác hay trong quá trình đàm phán ký kết hợp đồng cũng sẽ có nhiều nguy cơ dẫn đến rủi ro. Đơn cử như việc không có đầy đủ thông tin về đối tác hoặc lựa chọn đối tác có năng lực yếu sẽ dẫn đến các giao dịch với các đối tác không đáng tin cậy, không có khả năng thực hiện hợp đồng. Trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, các giao dịch đều là các giao dịch quốc tế, nên các DN sẽ gặp nhiều rủi ro khi trình độ ngoại ngữ của người phiên dịch yếu, lúng túng trong quá trình trao đổi, trình bày với đối tác, gây ra sự hiểu sai, hiểu nhầm giữa hai bên gây ảnh hưởng tiêu cực đến kết quả kinh doanh xuất khẩu. Bên cạnh đó DN còn có thể phải đối mặt với rủi ro do đối tác không đủ năng lực thực hiện hợp đồng và do hợp đồng soạn thảo thiếu chặt chẽ, có nhiều sơ hở, hoặc các hành vi lừa đảo trong quá trình ký kết hợp đồng.

Những rủi ro gắn với đối tác và hợp đồng có thể gây ra việc không ký kết được hành động xuất khẩu hoặc ký kết những điều khoản bất lợi cho DN. Ngay cả khi đã ký kết được những hợp đồng với điều khoản như ban đầu nhưng trong quá trình thực hiện vẫn có thể có những phát sinh từ hai phía, nếu đối tác và hợp đồng không chặt chẽ về những phát sinh này thì vẫn tiếp tục có thể khiến DN bị thêm tổn thất.

**(9) *Rủi ro thanh toán***

Thanh toán là khâu rất quan trọng trong quy trình tác nghiệp thương mại quốc tế, đặc biệt đối với người xuất khẩu vì vậy rủi ro thanh toán là một trong những vấn đề nghiêm trọng mà DN cần quan tâm. Mặc dù, trong kinh doanh xuất khẩu, thanh toán quốc tế chủ yếu được thực hiện qua ngân hàng, tuy nhiên vẫn còn nhiều rủi ro tiềm ẩn trong quá trình thanh toán ví dụ: ngân hàng không đảm bảo khả năng thanh toán, ngân hàng không chấp nhận thanh toán, khách hàng không thanh toán trả cho DN, hoặc thanh toán không đúng thời hạn, thanh toán không đủ giá trị của hợp đồng. Có rất nhiều phương thức thanh toán quốc tế khác nhau và mỗi phương thức lại có những ưu điểm và hạn chế khác nhau. Trong nghiệp vụ thanh toán tiền hàng cũng luôn hàm chứa những rủi ro ở những mức độ và quy mô khác nhau như: Rủi ro do thanh toán dựa trên chứng từ giả, chứng từ không trung thực,

Rủi ro từ ngân hàng mở L/C, Rủi ro do bộ chứng từ thanh toán không phù hợp quy định của L/C.

Rủi ro trong thanh toán dẫn tới việc DN không có tiền kịp thời để thanh toán cho các nhà cung cấp hoặc thanh toán nợ ngân hàng. Việc này sẽ ảnh hưởng tới uy tín của DN trong những hoạt động tiếp sau. Rủi ro thanh toán dẫn tới chậm trả tiền hàng cũng làm tăng lãi suất, nghĩa là tăng chi phí vận hành DN, khiến cho lợi nhuận của DN có thể bị giảm sút, thậm chí tới mức thua lỗ.

**(10) *Rủi ro cung ứng nông sản đầu vào***

Cung ứng nông sản được xem xét trên các nội dung về số lượng, chất lượng, giá cả và nguồn cung. Những nội dung này đều có thể phát sinh rất nhiều rủi ro, cụ thể:

- *Rủi ro về sản lượng thu mua:* Sản lượng thu mua chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố như thời tiết (mưa, bão, hạn hán, sương muối...), sâu bệnh, cỏ dại, giống xấu. Những ảnh hưởng này làm cho nguồn cung cho các DN trở nên bất ổn định, đặc biệt là ngành nông nghiệp. Thời tiết xấu khiến năng suất sụt giảm so với khi thời tiết bình thường, ảnh hưởng tới nguồn cung nông sản. Đối với nhiều DN xuất khẩu đã ký hợp đồng rồi mà không có đủ nguồn cung nguyên liệu hay sản lượng thu mua thì sẽ gặp phải những thiệt hại lớn khi không đáp ứng được nhu cầu và không thực hiện được hợp đồng với đối tác, nhiều trường hợp các DN phải mua ngoài với giá cao, làm cho lợi nhuận của DN giảm, đôi khi rơi vào thua lỗ. Những rủi ro trong vấn đề này khiến nhiều DN chỉ dám ký kết hợp đồng khi đã đảm bảo đủ nguồn cung.

- *Rủi ro về chất lượng đầu vào:* Chất lượng đầu vào sẽ quyết định chất lượng sản phẩm đầu ra và sẽ quyết định khả năng cạnh tranh của DN, nhất là với sản phẩm ảnh hưởng trực tiếp tới sức khỏe của con người như nông sản. Nếu chất lượng đầu vào không được đảm bảo có thể dẫn đến chất lượng đầu ra của phẩm đầu ra mà không đảm bảo theo quy định, dẫn DN đến những rủi ro như khách hàng không chấp nhận sản phẩm, nguy cơ bị hủy hợp đồng, mất hợp đồng, bị phạt hợp đồng. Đặc biệt, DN có thể bị mất uy tín với những đối tác làm ăn đáng tin cậy và ảnh hưởng tiêu cực đến tương lai của DN. Ngoài ra, DN có thể gặp rủi ro với các tổ chức kiểm nghiệm chất lượng của nhà nước và chính phủ khi đầu vào và đầu ra không đạt yêu cầu, tiêu chuẩn chất lượng theo quy định.

- *Rủi ro về sự biến động của giá thu mua:* Giá thu mua nông sản phụ thuộc vào nhiều yếu tố, có thể biến động lên xuống liên tục. Tính mùa vụ của nông sản đã



khiến cho điệp khúc “mất mùa, được giá” hoặc “được mùa, mất giá” lặp đi lặp lại rất nhiều năm nay. Ngoài ra, giá thu mua phải phụ thuộc vào nguồn hàng, vào năng suất, sản lượng và mức độ cung ứng của ngành hàng trên thị trường. Nếu cung không đủ cầu thì tất yếu giá cả sẽ tăng lên, còn cung vượt quá cầu thì giá sẽ giảm xuống. Đối với các DN XKNS, việc giá thu mua biến động là một trong những rủi ro dễ gặp phải và gây ra những tác động vô cùng xấu. Các DN xuất khẩu thường ký những hợp đồng giá trị lớn với đối tác và việc cung cấp hàng diễn ra trong một khoảng thời gian dài. Giá trong thời điểm DN ký hợp đồng và giá khi thu mua để xuất khẩu thường biến động nhiều, đặc biệt là trong giai đoạn nền kinh tế có những biến động mạnh về giá cả như hiện nay.

- *Rủi ro gián đoạn trong cung ứng*: Có rất nhiều nguyên nhân gây ra tình trạng gián đoạn trong quá trình cung cấp như: thảm họa thiên nhiên, chiến tranh, không thực hiện hợp đồng, rủi ro khi giao nhận. Sự gián đoạn của quá trình cung cấp gây ra nhiều khó khăn cho DN trong quá trình thực hiện thực hiện hợp đồng xuất khẩu, làm giảm lợi nhuận của DN thậm chí gây thua lỗ. Sự gián đoạn của quá trình cung cấp còn có thể tạo cơ hội cho giá nguyên vật liệu tăng cao, khiến nhiều kẻ đầu cơ được dịp trục lợi, nhiều DN thiệt hại rất lớn khi đã ký kết hợp đồng hay không tìm được nguồn cung nào khác với giá phù hợp.

#### **(11) *Rủi ro vận chuyển, bảo quản***

Trong việc giao nhận hàng hóa quốc tế, hàng hóa được vận chuyển qua đường biển, đường không, đường sắt, đường bộ hay đa phương thức. Hình thức đường biển được sử dụng rất phổ biến, đặc biệt là ở Việt Nam. Trong quá trình vận chuyển có thể gặp phải các rủi ro như: Rủi ro do thiên tai (bão lốc, sóng thần, biển động); Rủi ro do tai nạn (tàu mắc cạn, va chạm, tàu chìm); Rủi ro do con người (cướp biển, chiến tranh, bắt giữ...)

Rủi ro giao nhận cũng có thể xuất phát từ các đối tác. Rất nhiều đối tác, khách hàng trì hoãn việc nhận hàng vì muốn ép giá hoặc cố tình không nhận hàng để phá hợp đồng khi mà họ thấy rằng có thể ép giá bên xuất khẩu được, hoặc có nguồn cung ứng hàng hóa giá rẻ hơn. Nếu trường hợp này xảy ra, DN sẽ gặp rất nhiều điều bất lợi khi mà hàng bị ghim tại một nơi, tốn kém tiền bảo quản, lưu kho, lưu bãi, làm mất cơ hội kinh doanh và tìm đối tác khác, có khả năng không thực hiện được hợp đồng và đặc biệt sẽ ảnh hưởng tới chất lượng hàng hóa khi để lâu (nhất là với những sản phẩm có thời hạn sử dụng thấp, bị yếu tố thiên nhiên ảnh hưởng nhiều như nông sản). Ngoài ra, rủi ro giao nhận cũng có thể xuất hiện do các

trục trặc trong khâu thông quan, sắp xếp hàng hoá lên phương tiện vận chuyển hoặc thiếu phương tiện khi giao nhận, sắp xếp hàng hóa.

Nông sản xuất khẩu trải qua khá nhiều công đoạn từ thu mua, tập hợp, vận chuyển, thông quan... với khoảng thời gian khá dài. Điều đó đồng nghĩa với việc rủi ro hàng hóa bị hư hỏng mất mát là rất lớn, đặc biệt là khi gặp phải thời tiết xấu, cướp biển, lâm tặc... bởi đa số hàng nông sản đều là những hàng tươi sống, chỉ qua sơ chế nên nếu không được bảo quản đúng tiêu chuẩn sẽ gây hỏng, thối trong quá trình xuất khẩu dài ngày. Bên cạnh đó, quá trình vận chuyển hàng hóa hay lưu kho, lưu bãi ở cảng, tàu, không phải lúc nào DN cũng có thể kiểm soát được mà do hãng vận tải, do bên hải quan phụ trách, nghĩa là DN hoàn toàn có thể mất mát hàng hóa khi mà hãng vận chuyển không đáng tin cậy. Đối với những loại hàng hóa có thời hạn sử dụng ngắn và yêu cầu cách bảo quản phức tạp thì việc vận chuyển trong thời gian dài, quãng đường xa, bằng nhiều phương tiện sẽ khiến cho hàng hóa dễ bị hư hỏng, có thể là hư hỏng nhẹ, hư hỏng một phần nhưng nhiều trường hợp là hư hỏng hoàn toàn và DN là người phải chịu thiệt hại.

### **1.3. Kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản**

#### ***1.3.1. Khái niệm kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản***

##### **1.3.1.1. Khái niệm kiểm soát rủi ro**

Năm 1999, Chính phủ Australia và New Zealand đã xây dựng mô hình AS / NZS về quản trị rủi ro. Trong đó có đề cập *KSRR là một phần của quản trị rủi ro, là việc thực hiện những chính sách, tiêu chuẩn, thủ tục và những thay đổi cơ học để loại bỏ hoặc tối thiểu hóa những rủi ro bất lợi*. Theo mô hình, nếu không chấp nhận rủi ro, thì có 04 chiến lược KSRR là Giảm khả năng xảy ra; Giảm tác động; Chuyển 1 phần hoặc toàn bộ; và Né tránh rủi ro.

KSRR không phải chỉ là điều chỉnh rủi ro (Heikki Summala, 2007). “*KSRR đó là những chiến lược, những kỹ thuật, những công cụ và những quá trình nhằm biến đổi rủi ro của một tổ chức thông qua việc né tránh, ngăn ngừa, giảm thiểu bằng cách kiểm soát tần suất và/hoặc mức độ của rủi ro và tổn thất hoặc lợi ích*”. KSRR được ưu tiên sử dụng trong 3 trường hợp sau: 1/ Chi phí tài trợ rủi ro lớn hơn chi phí tổn thất; 2/ Tổn thất phát sinh gián tiếp hay những chi phí ẩn không được phát hiện trong một thời gian dài; 3/ Tổn thất gây nên những tác động bên ngoài ảnh hưởng không tốt đến tổ chức.

ISO 310000 (2009) thì dẫn dắt từ khái niệm “xử lý rủi ro”. “*Xử lý rủi ro là một quá trình thay đổi rủi ro. Nó liên quan đến việc lựa chọn và thực hiện một hoặc*

*những lựa chọn xử lý. Khi một xử lý được thực hiện, nó sẽ trở thành một sự kiểm soát hoặc nó thay đổi những sự kiểm soát hiện có*”. Có nhiều lựa chọn chiến lược khi xử lý như tránh né rủi ro, giảm thiểu rủi ro, loại bỏ nguồn gốc của rủi ro, làm thay đổi các hậu quả, thay đổi các xác suất xảy ra, chia sẻ rủi ro với những người khác, giữ lại các rủi ro đơn giản hoặc thậm chí có thể làm tăng rủi ro để theo đuổi một cơ hội. Xử lý hay còn được hiểu là kiểm soát là bất kỳ biện pháp hoặc hành động mà thay đổi rủi ro. ISO cũng đưa ra 04 chiến lược bao gồm né tránh, chuyển giao, giảm nhẹ và chấp nhận.

SkillMaker (2014) đã viết: *Các biện pháp KSRR là các bước mà một DN thực hiện để làm giảm những tổn hại trong công việc của nhân viên hoặc những nguy hại cho cộng đồng kinh doanh của DN*. Mattord và cộng sự (2010) đã nói, khi lựa chọn chiến lược KSRR DN cần trả lời các câu hỏi “Mức độ rủi ro chấp nhận được là gì?” và “DN nên làm gì đối với rủi ro?”. Mattord chỉ ra 04 chiến lược cơ bản để KSRR là tránh né, chuyển giao, giảm nhẹ và chấp nhận. Các chiến lược KSRR là rất cần thiết để xử lý các rủi ro nếu chúng xảy ra và ngăn ngừa chúng tốt nhất có thể (Bolt, 2012). Nelson và cộng sự (2015) thì cho rằng chiến lược KSRR là định hướng của các biện pháp được sử dụng để hạn chế rủi ro ở mức chấp nhận được.

Ở Việt Nam, một số tác giả tiêu biểu như Lê Anh Dũng (2015), Nguyễn Văn Tiên (2010), Doãn Kế Bốn (2009), Đoàn Thị Hồng Vân (2013) cũng khái niệm tương tự, coi KSRR là việc sử dụng các biện pháp (kỹ thuật, công cụ, chiến lược, chính sách...) để né tránh, ngăn ngừa, giảm thiểu những tổn thất có thể đến với tổ chức khi rủi ro xảy ra. Thực chất KSRR là phòng chống, hạn chế rủi ro, hạn chế tổn thất xảy ra trong quá trình hoạt động kinh doanh của DN.

Từ các khái niệm trên, có thể rút ra một số điểm cơ bản về KSRR như sau:

- KSRR là các biện pháp hoặc hành động thực hiện (như chính sách, chiến lược, công cụ, kỹ thuật...)
- Các chiến lược xử lý hay còn gọi là chiến lược KSRR hoặc mục đích của KSRR là để:
  - + Phát hiện hoặc ngăn chặn, loại bỏ, né tránh rủi ro;
  - + Giảm thiểu rủi ro (giảm thiểu khả năng xảy ra hoặc giảm thiểu mức độ tổn thất);
  - + Chuyển giao rủi ro (1 phần hoặc toàn bộ);
  - + Chấp nhận rủi ro (có giám sát và đánh giá).

Như vậy, tổng hợp và lựa chọn từ các quan điểm trên, tác giả đưa ra khái niệm về KSRR cho luận án: ***“KSRR là việc sử dụng các chiến lược và các biện pháp nhằm biến đổi rủi ro theo chiều hướng có lợi hơn cho DN”***.

#### 1.3.1.2. Khái niệm kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản

Từ khái niệm về XKNS và rủi ro đã lựa chọn sử dụng cho luận án; tác giả đưa ra khái niệm về rủi ro trong XKNS như sau: ***“Rủi ro trong XKNS là những sự kiện ngoài mong đợi gây ra tổn thất cho DN trong quá trình xuất khẩu hàng nông sản”***. Với khái niệm này, ta cần làm rõ một số nội dung:

- Rủi ro trong XKNS là sự kiện xảy ngoài mong đợi, có thể xảy đến bất cứ lúc nào có thể trong quá khứ, hiện tại và tương lai;
- Rủi ro trong XKNS có thể do nguyên nhân từ chính DN XKNS hoặc từ những nguyên nhân bên ngoài DN;
- Rủi ro trong XKNS gây ra tổn thất nhưng con người có thể kiểm soát được hoặc tạo ra cơ hội từ những rủi ro này.

Cùng với khái niệm về KSRR, trong luận án này, tác giả xác định khái niệm: ***“KSRR trong XKNS của DN là việc sử dụng các chiến lược và các biện pháp nhằm biến đổi những rủi ro trong XKNS theo chiều hướng có lợi hơn cho DN”***. Từ khái niệm này có thể thấy DN muốn KSRR trong XKNS trước tiên cần phải xác định được những rủi ro này bắt nguồn từ đâu, có những rủi ro cụ thể nào; tiếp sau đó là phải đánh giá được rủi ro theo những tiêu chí cụ thể để từ đó tiến hành đo lường giá trị của rủi ro. Chỉ khi rủi ro đã được đo lường thì DN mới có căn cứ chính xác để lựa chọn chiến lược và biện pháp phù hợp với từng loại rủi ro để thực hiện một cách hiệu quả.

#### 1.3.2. Vai trò của kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản

Tổng hợp các nghiên cứu liên quan, KSRR thể hiện một số vai trò quan trọng như sau:

- Thứ nhất, trong mô hình quản trị rủi ro tổng thể, KSRR là bước tiếp sau bước nhận diện và đánh giá rủi ro (AS / NZS, 1999) nhưng đóng vai trò quan trọng nhất. Trong XKNS cũng như vậy, KSRR phải thể hiện vai trò đánh giá được mối liên hệ giữa rủi ro và tổn thất; từ đó lựa chọn ra các chiến lược, biện pháp phù hợp nhằm giảm thiểu tổn thất và gia tăng lợi ích cho DN. Nếu không có KSRR thì rủi ro sau khi được nhận diện và đánh giá cũng chưa được xử lý, đồng thời giám sát rủi ro cũng chưa có cơ sở được thực hiện.

- Thứ hai, trong DN XKNS, KSRR góp phần làm cho quy trình hoạt động được diễn ra đúng trình tự, thủ tục; đảm bảo sự hợp lý trong việc thực hiện các mục đích của KSRR. KSRR giúp trả lời câu hỏi về mặt hàng nông sản xuất khẩu chủ lực, thị trường xuất khẩu chiến lược; mùa vụ nên xuất khẩu, vấn đề cung cầu, giá cả; chính sách và thủ tục liên quan tới xuất khẩu hàng hóa. KSRR cũng sẽ là công cụ để Nhà nước thực hiện những tác động lên xuất khẩu, nhằm đảm bảo an ninh quốc gia trong những giai đoạn cần thiết.

- Thứ ba, đối với DN XKNS, KSRR giúp cho DN hoạt động một cách hiệu quả và nâng cao năng lực quản trị DN. Nhờ có KSRR mà yếu tố rủi ro trong DN được nhìn nhận và giải quyết một cách có khoa học, các loại rủi ro được ngăn ngừa tạo điều kiện cho hoạt động kinh doanh của DN diễn ra thuận lợi, thu được lợi nhuận cao. Không chỉ thế KSRR cũng giúp giảm thiểu rủi ro, giảm độ lớn của tổn thất, qua đó mà rủi ro có không may xảy ra vẫn để lại hậu quả bớt nghiêm trọng hơn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, giúp họ sớm vực dậy, lấy đó làm bài học kinh nghiệm cho những lần sau. Kiểm soát rủi ro cũng góp phần hoàn thiện, củng cố các kiến thức trong hành vi của tổ chức có tác động đến rủi ro, giúp các nhà quản lý nâng cao trình độ quản lý của mình.

- Thứ tư, đối với các bên liên quan như nhà nhập khẩu, nông dân, người lao động; KSRR giúp cho các thành phần này phát triển một cách bền vững cùng với DN XKNS. Một DN không có các biện pháp kiểm soát rủi ro thì tình trạng rủi ro cao của doanh nghiệp sẽ ảnh hưởng đến các khách hàng, lao động và cả các nhà cung cấp của họ. Khách hàng sẽ có xu hướng tất yếu đó là chọn mua hàng của các doanh nghiệp có độ rủi ro thấp để hạn chế tối đa những thiệt hại xảy ra với họ. Độ rủi ro cao còn khiến người lao động của các doanh nghiệp này không an tâm khi ở lại cống hiến cho doanh nghiệp. Đứng trên phương diện các nhà cung cấp lại càng thấy được rõ ràng hơn ảnh hưởng của yếu tố kiểm soát rủi ro đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Các nhà cung cấp sẽ không thể quyết định xây dựng mối làm ăn lâu dài với các doanh nghiệp có độ rủi ro cao, đơn giản là vì họ có thể mất vốn bất kì lúc nào nếu doanh nghiệp đó gặp phải rủi ro làm ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của nó.

Qua đó có thể thấy hoạt động kiểm soát rủi ro có vai trò rất quan trọng trong việc đóng góp vào lợi nhuận của DN XKNS, giúp nâng cao giá trị của DN với khách hàng, nhà cung cấp, người lao động và cả các đối thủ cạnh tranh. KSRR các mặt hàng nông sản xuất khẩu là rất quan trọng đối với các DN XKNS bởi mặt hàng

này phụ thuộc rất nhiều vào các yếu tố chủ quan và khách quan và nếu rủi ro xảy ra thường mang lại tổn thất lớn cho các doanh nghiệp xuất khẩu. Hoạt động kiểm soát rủi ro không những nâng cao giá trị của doanh nghiệp trong phạm vi một quốc gia mà nó còn khẳng định uy tín của doanh nghiệp trên thương trường quốc tế với những cạnh tranh quyết liệt giữa các nước, các doanh nghiệp ở các quốc gia khác nhau. Hoạt động này đòi hỏi các doanh nghiệp phải hết sức quan tâm bởi tính phức tạp của nó và những công cụ, kỹ thuật, chiến lược không chỉ được thực hiện hướng đến các đối tượng trong nước mà còn hướng đến thị trường nước ngoài.

### ***1.3.3. Nguyên tắc kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản***

Theo Trần Hùng (2017) và các tác giả nghiên cứu về quản trị rủi ro, KSRR là hoạt động trong tổng thể quản trị rủi ro, do vậy cũng cần phải tuân thủ theo những nguyên tắc chung trong quản trị rủi ro gồm:

- Nguyên tắc 1: Hướng vào mục tiêu
  - + Khi xác định mục tiêu cần phải tính rủi ro và quan tâm đến công tác quản trị rủi ro.
  - + Nhà quản trị muốn chấp nhận hay không thì rủi ro vẫn luôn tồn tại song hành cùng với sự hoạt động của doanh nghiệp.
  - + Ngay từ công tác hoạch định chiến lược đến hoạch định các mục tiêu tầm ngắn và trung hạn, cần phải quan tâm đặc biệt đến công tác quản trị rủi ro.
- Nguyên tắc 2: Gắn liền với trách nhiệm của nhà quản trị
  - + Khi rủi ro xảy ra thì nhà quản trị và nhà lãnh đạo cấp cao nhất phải có trách nhiệm đối với rủi ro đó vì họ là những người chịu trách nhiệm quản lý doanh nghiệp trực tiếp
  - + Cần phải quy định rõ trách nhiệm từ cấp quản lý đến cấp cơ sở một cách chi tiết và rõ ràng.
- Nguyên tắc 3: Gắn liền với các hoạt động của tổ chức
  - + Phải là nhà quản trị cấp cao nhất mới có thể xử lý được vấn đề một cách triệt để.
  - + Vấn đề rủi ro không chỉ nằm trong hoạt động tác nghiệp mà còn ở các hoạt động quản lý.
  - + Cần phải được quản trị rủi ro một cách thống nhất từ nhà quản trị cấp cao nhất.

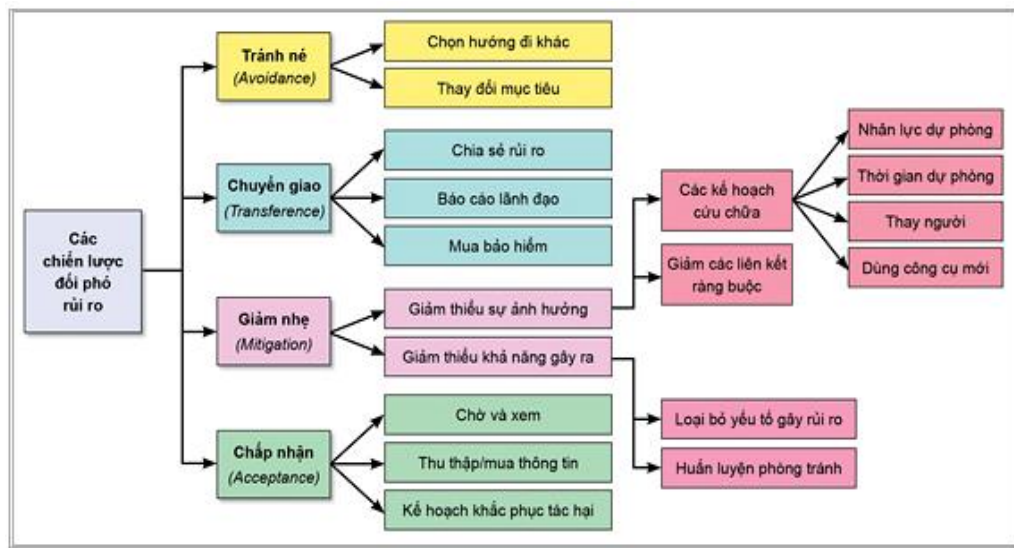
Bên cạnh những nguyên tắc chung, do KSRR là một khâu quan trọng làm căn cứ cho tài trợ rủi ro sau này và quyết định sự hiệu quả của cả quá trình quản trị rủi ro, nên KSRR cần có những nguyên tắc riêng:

- Nguyên tắc 4: Đảm bảo đánh giá đúng và đầy đủ về rủi ro
  - + Xác định đúng rủi ro trong XKNS. Ở một giai đoạn cụ thể, đối với mặt hàng cụ thể, cho từng thị trường nhập khẩu riêng biệt, thì có bao nhiêu rủi ro mà DN có thể gặp phải khi XKNS.
  - + Đánh giá đúng giá trị theo những tiêu chí mà DN đã lựa chọn như khả năng xảy ra rủi ro, mức độ ảnh hưởng của rủi ro, tần suất xảy ra rủi ro, thời gian xảy ra rủi ro.
  - Nguyên tắc 5: Xác định đúng chiến lược và lựa chọn đúng biện pháp
  - + Rủi ro được đánh giá đúng giá trị cần có những chiến lược và biện pháp phù hợp để kiểm soát. Chiến lược là đường hướng cho KSRR, còn biện pháp là cách thức triển khai cụ thể với từng rủi ro, nguồn lực, thời điểm. Xác định đúng 2 nội dung là yêu cầu không thể thiếu khi làm KSRR.
  - + Chiến lược và biện pháp đúng là căn cứ cho việc thực thi KSRR tiếp sau, và cả khâu tài trợ rủi ro sau này.
- Ngoài ra, do nằm trong tổng thể các hoạt động của DN, nên KSRR còn chịu chi phối bởi những nguyên tắc chung sau:
- Nguyên tắc 6: Sử dụng biện pháp KSRR phải dựa trên tương quan chi phí và lợi ích
  - Nguyên tắc 7: Chỉ sử dụng những biện pháp và công cụ KSRR theo quyết định của pháp luật.
  - Nguyên tắc 8: Việc sử dụng các biện pháp KSRR phải phù hợp với những chuẩn mực đạo đức và trách nhiệm xã hội.

#### ***1.3.4. Một số mô hình kiểm soát rủi ro được áp dụng ở Việt Nam***

##### ***1.3.4.1. Mô hình kiểm soát rủi ro trong ISO 31000:2009***

KSRR trong ISO 31000 của Tổ chức tiêu chuẩn hóa quốc tế bao gồm việc xây dựng các chiến lược đối phó với rủi ro sau đó sẽ tiến hành các biện pháp kiểm soát cụ thể. Có nhiều chiến lược và biện pháp đối phó rủi ro khác nhau, tùy theo tình hình xuất khẩu, môi trường xuất nhập khẩu và đặc thù của từng rủi ro. Các chiến lược và biện pháp KSRR được thể hiện như hình dưới đây.

**Hình 1.1. Kiểm soát rủi ro theo ISO 31000:2009**

*Nguồn: ISO (2009)*

Các chiến lược và biện pháp KSRR cụ thể gồm:

(1) Tránh né rủi ro: Dùng “đường đi khác” để né tránh rủi ro, đường đi mới có thể không có rủi ro, có rủi ro nhẹ hơn, hoặc chi phí đối phó rủi ro thấp hơn. Một số biện pháp của chiến lược này:

- Thay đổi phương pháp, công cụ thực hiện, thay đổi con người
- Thương lượng với khách hàng (hoặc nội bộ) để thay đổi mục tiêu.

(2) Chuyển giao rủi ro: bằng cách chia sẻ tác hại khi chúng xảy ra. Chẳng hạn:

- Đề nghị với khách hàng chấp nhận và chia sẻ rủi ro (tăng thời gian, chi phí...)
- Báo cáo ban lãnh đạo để chấp nhận tác động và chi phí đối phó rủi ro
- Mua bảo hiểm để chia sẻ chi phí khi rủi ro xảy ra.

(3) Giảm nhẹ rủi ro: là thực thi các biện pháp để giảm thiểu khả năng xảy ra rủi ro hoặc giảm thiểu tác động và chi phí khắc phục rủi ro nếu nó xảy ra. Ví dụ:

- Cảnh báo và triệt tiêu các yếu tố làm cho rủi ro xuất hiện
- Điều chỉnh các yếu tố có liên quan theo dây chuyền để rủi ro xảy ra sẽ ít có tác động.

(4) Chấp nhận rủi ro: là “sống chung” với rủi ro trong trường hợp chi phí loại bỏ, phòng tránh, làm nhẹ rủi ro quá lớn (lớn hơn chi phí khắc phục tác hại), hoặc tác hại của rủi ro nếu xảy ra là nhỏ hay cực kỳ thấp. Kế hoạch đối phó có thể:

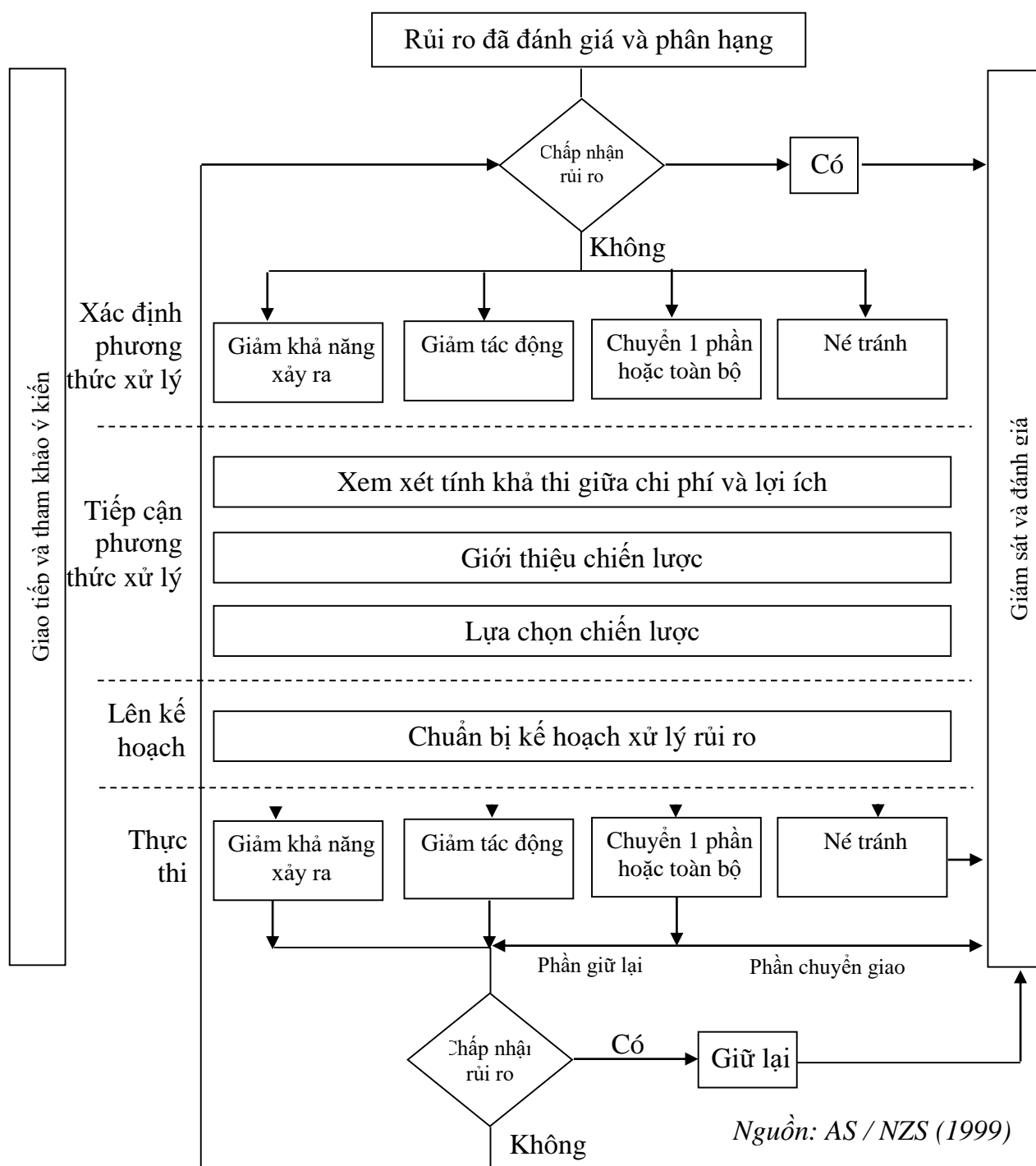
- Thu thập hoặc mua thông tin để có kế hoạch kiểm soát tốt hơn
- Lập kế hoạch khắc phục tác hại khi rủi ro xảy ra.



### 1.3.4.2. Mô hình kiểm soát rủi ro trong AS / NZS 4360:1999

Trong mô hình quản trị rủi ro AS / NZS của Australia và New Zealand, KSRR nằm trong bước thứ 6 - xử lý rủi ro. KSRR liên quan tới việc làm giảm khả năng xảy ra và hậu quả ảnh hưởng của rủi ro. KSRR có thể đến từ những thay đổi hiệu quả về chính sách, thủ tục hoặc vật lý. Mô hình cụ thể của KSRR trong bước này được thể hiện như hình 1.2 dưới đây.

**Hình 1.2. Kiểm soát rủi ro trong mô hình AS / NZS 4360:1999**



KSRR (hay xử lý rủi ro) theo AS/NZS bao gồm việc xác định các chiến lược, đánh giá các chiến lược, chuẩn bị các kế hoạch KSRR và thực hiện.

***Bước 1: Xác định các chiến lược kiểm soát rủi ro***

Các lựa chọn KSRR không nhất thiết phải loại trừ lẫn nhau hoặc thích hợp trong mọi trường hợp. Chúng bao gồm:

(1) Tránh né rủi ro bằng cách quyết định không tiến hành các hoạt động có khả năng tạo ra rủi ro (khi có thể thực hiện được).

Việc tránh né rủi ro có thể xảy ra một cách không thích đáng do thái độ ác cảm về rủi ro, vốn là khuynh hướng của nhiều người (thường bị ảnh hưởng bởi hệ thống nội bộ của tổ chức). Việc tránh rủi ro không thích đáng có thể làm tăng tầm quan trọng của các rủi ro khác. Ác cảm với rủi ro có thể dẫn đến:

- Quyết định tránh né hoặc bỏ qua rủi ro bất kể thông tin về rủi ro và chi phí xử lý rủi ro là sẵn có.
- Không xử lý được rủi ro;
- Đánh mất những lựa chọn, quyết định quan trọng cho các bên khác;
- Trì hoãn các quyết định mà tổ chức không thể tránh;
- Lựa chọn một biện pháp vì nó thể hiện một nguy cơ tiềm ẩn thấp hơn bất kể là có hiệu quả về lợi ích hay không.

(2) Giảm khả năng xảy ra và hậu quả tác động của rủi ro:

Giảm hậu quả và khả năng có thể được gọi là KSRR. KSRR liên quan đến việc xác định lợi ích tương đối của các kiểm soát mới trong sự so sánh với hiệu quả của kiểm soát hiện tại. Các biện pháp kiểm soát có thể bao gồm các chính sách hiệu quả, các thủ tục hoặc các thay đổi về thể chất.

(3) Chuyển giao rủi ro: Điều này liên quan đến một bên khác chịu trách nhiệm hoặc chia sẻ một phần của rủi ro. Các cơ chế bao gồm việc sử dụng các hợp đồng, các hợp đồng bảo hiểm và các cấu trúc tổ chức như hợp tác và liên doanh.

Việc chuyển giao rủi ro cho các bên khác hoặc chuyển giao thực tế tới những nơi khác sẽ làm giảm nguy cơ cho tổ chức ban đầu, nhưng không làm giảm mức độ nguy cơ chung đối với xã hội. Khi rủi ro được chuyển giao toàn bộ hoặc một phần, tổ chức chuyển giao rủi ro đã có nguy cơ mới, trong khi đó tổ chức nhận chuyển giao rủi ro cũng không chắc kiểm soát được rủi ro một cách hiệu quả.

(4) Giữ lại rủi ro: Sau khi rủi ro đã được giảm hoặc chuyển giao, có thể có những rủi ro còn được giữ lại. Cần phải có kế hoạch để quản lý các hậu quả của những rủi ro này nếu chúng cần xảy ra, bao gồm việc xác định phương thức tài trợ

rủi ro. Rủi ro cũng có thể được giữ lại theo mặc định, nghĩa là khi không xác định được và / hoặc chuyển giao thích hợp hoặc nếu không KSRR.

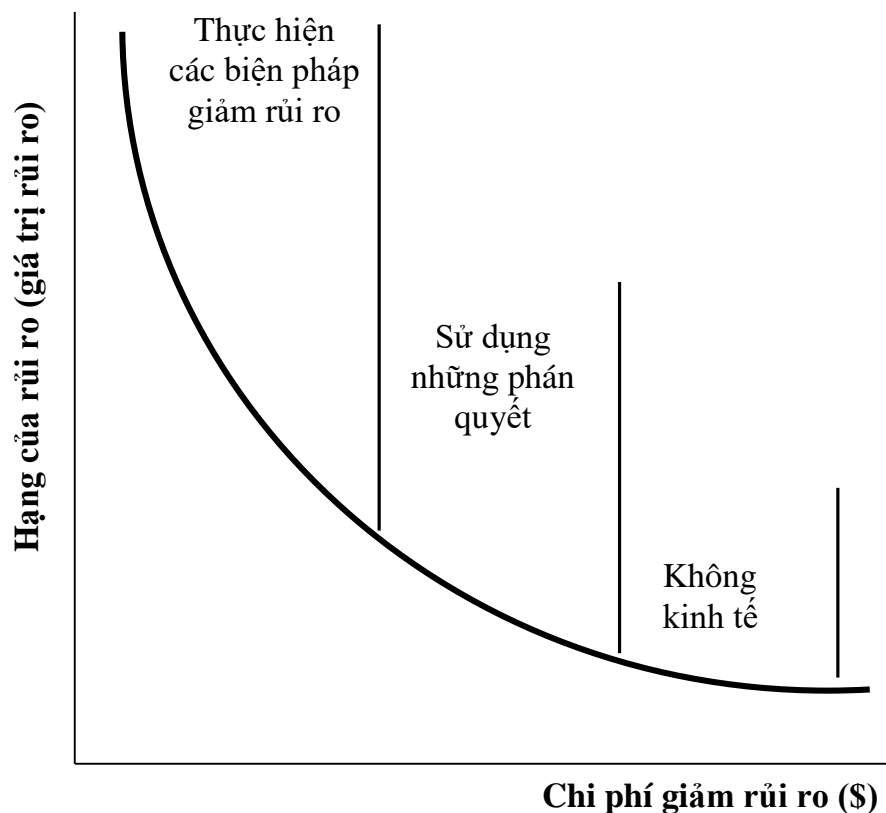
***Bước 2: Đánh giá các chiến lược kiểm soát rủi ro***

Các lựa chọn nên được đánh giá dựa trên mức độ giảm thiểu rủi ro, và mức độ của bất kỳ lợi ích bổ sung hoặc cơ hội nào được tạo ra, có tính đến các tiêu chí về điều hành, kỹ thuật, tài chính, pháp lý, xã hội, nhân đạo... Những tiêu chí này thường phụ thuộc vào chính sách mục đích, mục tiêu trong nội bộ tổ chức và lợi ích của các bên liên quan.

Các chiến lược có thể được xem xét và áp dụng riêng lẻ hoặc kết hợp. Chiến lược thích hợp nhất là cân đối giữa chi phí thực hiện với những lợi ích thu được từ đó. Nhìn chung, chi phí KSRR cần phải tương xứng với lợi ích thu được.

Trường hợp có thể giảm được rủi ro lớn với chi tiêu tương đối thấp, cần thực hiện các giải pháp đó. Các giải pháp cải tiến khác có thể là không cần thiết về kinh tế và cần phải cân nhắc xem liệu chúng có chính đáng hay không. Điều này được minh họa trong hình 1.3 ở dưới.

**Hình 1.3. Hoạt động kiểm soát rủi ro trong mô hình AS / NZS 4360:1999**



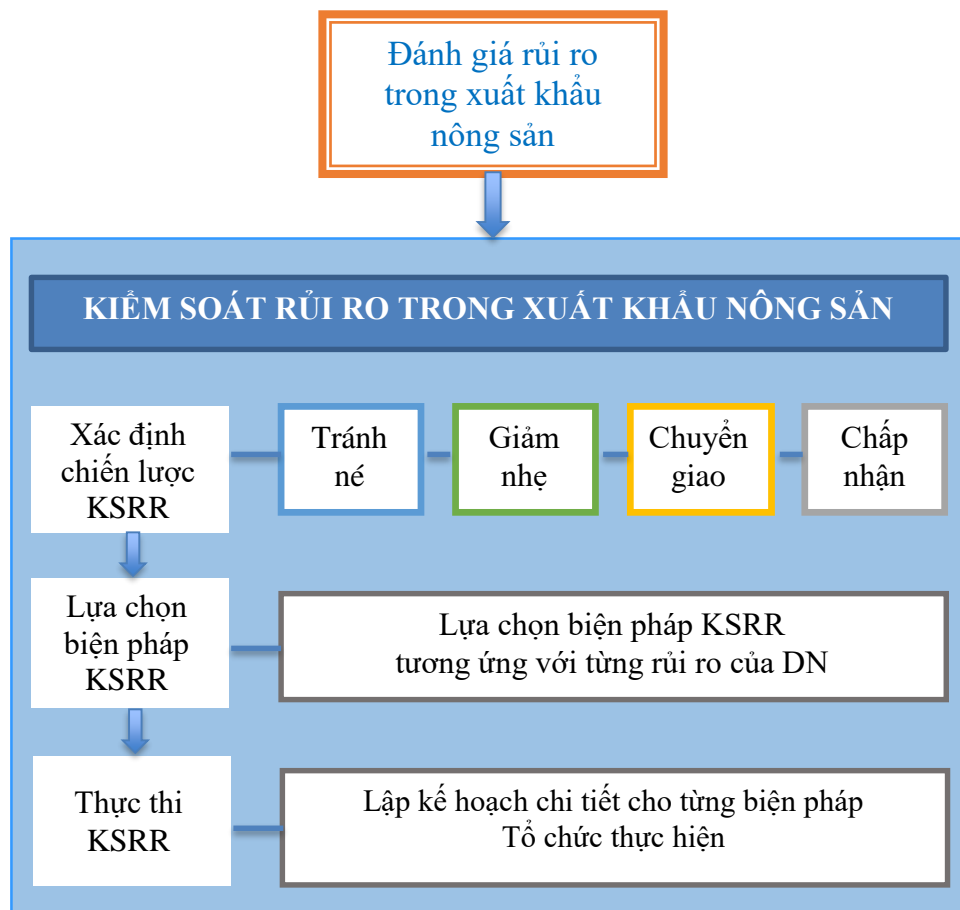
Nguồn: AS / NZS (1999)

Các quyết định cần lưu ý tới những rủi ro hiểm hoi nhưng hậu quả nghiêm trọng, để đảm bảo các biện pháp giảm bớt những rủi ro không thể giải quyết. Nói chung tác động bất lợi của rủi ro cần được kiểm soát ở mức thấp nhất một cách hợp lý, không phân biệt các tiêu chí tuyệt đối. Nếu mức độ rủi ro cao, nhưng những cơ hội đáng kể có thể xảy ra khi chấp nhận rủi ro, chẳng hạn như sử dụng một công nghệ mới, thì việc chấp nhận rủi ro cần phải dựa trên đánh giá chi phí KSRR và chi phí khắc phục các hậu quả tiềm tàng do việc chấp nhận rủi ro.

### ***1.3.5. Mô hình kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp***

Dựa trên những nội dung này về XKNS, cùng với các mô hình KSRR đã được nghiên cứu, tác giả xây dựng mô hình KSRR trong XKNS của DN như sau:

**Hình 1.4. Mô hình kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp**



*Nguồn: AS/NZS (1999), ISO (2009) và tác giả hiệu chỉnh (2018)*

Những nội dung cần nghiên cứu và phân tích trong mô hình gồm:

#### *1.3.5.1. Đánh giá rủi ro trong xuất khẩu nông sản*

Đánh giá rủi ro được thực hiện thông qua 02 việc: đo lường giá trị của rủi ro; và phân hạng rủi ro theo giá trị đã đo lường.

#### **a/ Đo lường rủi ro**

Về mặt kỹ thuật, đo lường rủi ro thường có hai phương pháp:

- *Phương pháp định lượng*: Phương pháp này được thực hiện bằng cách phân tích lượng hóa trên cơ sở lý thuyết xác suất. Để tính toán phân phối xác suất, thường dùng 3 biến số: số tổn thất mà DN gặp phải trong một khoảng thời gian nhất định, mức độ thiệt hại của từng tổn thất, tổng giá trị tổn thất mà DN phải chịu trong một khoảng thời gian. Phương pháp đo lường định lượng có ưu điểm là cung cấp các thông tin định lượng để các nhà quản trị dễ hình dung về khả năng xảy ra và mức độ ảnh hưởng của các rủi ro gây ra cho DN nhưng nhìn chung nó là một mô hình hết sức phức tạp, yêu cầu cơ sở dữ liệu đủ lớn, mô hình rất nhạy cảm với sự biến đổi môi trường kinh tế của DN.

- *Phương pháp định tính*: Áp dụng cho những rủi ro khó quan sát, khó lượng hóa. Phương pháp này dựa trên các đánh giá của chuyên gia để tiến hành xếp hạng các rủi ro và đưa ra báo cáo tổng hợp lại. Phương pháp này cho kết quả nhanh hơn mô hình định lượng khi môi trường kinh tế thay đổi, đây cũng là một phương pháp đơn giản nhưng nó cũng mang tính chủ quan cao nên nếu có thể các nhà quản trị thường kết hợp cả hai phương pháp để đo lường rủi ro của DN.

Đối với mặt hàng thường xuyên có những biến động như nông sản xuất khẩu thì việc sử dụng phương pháp định tính để đo lường giá trị của rủi ro sẽ khả thi hơn trong thực hiện. Do vậy luận án sử dụng phương pháp định tính để lượng hóa giá trị của rủi ro. Có một vài chỉ tiêu để đánh giá rủi ro, trong đó có 02 chỉ tiêu được sử dụng phổ biến nhất, đó là: Khả năng xảy ra và Mức độ ảnh hưởng. Các cấp độ có thể chia theo thang điểm từ 1 đến 10 hoặc theo thang Likert 5 hay 7 mức. Với số lượng 11 rủi ro đã được xác định có trong XKNS là số lượng khá nhiều, sau khi tham vấn ý kiến chuyên gia, tác giả lựa chọn thang điểm Likert 5 mức để đánh giá 02 chỉ tiêu này. Thang điểm này cũng phù hợp với các phân chia để tính hạng của rủi ro ở phần dưới. Bảng đánh giá rủi ro được xác định như sau:

**Bảng 1.1. Bảng đánh giá rủi ro**

<b>Đánh giá</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Khả năng xảy ra</b>	Hiếm khi	Không chắc chắn	Có khả năng	Rất có thể	Chắc chắn
<b>Mức độ ảnh hưởng</b>	Không có ý nghĩa	Nhỏ	Vừa phải	Nhiều	Nghiêm trọng

*Nguồn: Tác giả tổng hợp (2018)*

Chỉ tiêu về khả năng xảy ra và mức độ ảnh hưởng là cơ sở để xác định chiến lược KSRR theo ma trận của Goossens & Cooke (2001) sẽ được trình bày ở phần sau.

Sau khi đánh giá từng chỉ tiêu về rủi ro, kết quả đo lường rủi ro ở trên được ước lượng bằng công thức tính giá trị rủi ro theo Cục An toàn lao động và Bộ Y tế Nhân sự, Malaysia – DOSHM (2008), Trường Đại học Sydney về Sức khỏe, An toàn và Hạnh Phúc – USSHW (2015) và SBIRS (2012) như sau:

$$\text{Giá trị rủi ro (GT)} = \text{Khả năng xảy ra (KN)} * \text{Mức độ ảnh hưởng (AH)}$$

Như vậy giá trị của rủi ro được tính bằng tích của KN và AH. Rủi ro KN ra càng cao và AH càng lớn thì giá trị của nó càng lớn và ngược lại. Giá trị rủi ro là số liệu đầu vào cho việc phân hạng rủi ro nhằm xác định thứ tự ưu tiên trong KSRR.

#### **b/ Phân hạng rủi ro**

Rủi ro sau khi được đo lường giá trị sẽ được xếp hạng tương ứng và đưa vào danh mục kiểm soát của DN. Những rủi ro có hạng bằng nhau sẽ tiếp tục được đánh giá theo từng chỉ tiêu bên trong để có chiến lược kiểm soát phù hợp. Dựa trên giá trị của rủi ro, DOSHM (2008) phân hạng rủi ro thành 03 nhóm: hạng thấp – trung bình – cao; tương ứng là giá trị rủi ro nằm trong khoảng ( $GT < 5$ ); ( $5 \leq GT < 10$ ) và ( $15 \leq GT$ ). USSHW (2015) và SBIRS (2012) phân hạng rủi ro thành 04 nhóm: hạng thấp – trung bình – cao – rất cao; tương ứng là giá trị rủi ro nằm trong khoảng ( $GT \leq 5$ ); ( $5 \leq GT \leq 10$ ); ( $15 < GT < 20$ ) và ( $20 \leq GT$ ).

Trong XKNS, rủi ro rất đa dạng và phong phú, nên việc hạng thành 03 nhóm sẽ không đủ chi tiết để thực hiện kiểm soát tốt. Thêm vào đó, rủi ro có giá trị như nhau cần được xem xét và kiểm soát tương tự. Do vậy, việc phân hạng rủi ro được tác giả dựa theo cách thức của USSHW (2015) và SBIRS (2012) nhưng có điều chỉnh. Tức là rủi ro sẽ được phân hạng thành 04 nhóm theo quy luật là những rủi ro



rủi ro. DN cần ưu tiên kiểm soát từ những rủi ro có hạng “rất cao” cho tới những rủi ro có hạng “cao”, rồi tới những rủi ro có hạng “trung bình” và cuối cùng mới nên tới những rủi ro có hạng “thấp”. Những rủi ro có cùng giá trị nhưng khác nhau về khả năng xảy ra và mức độ ảnh hưởng sẽ được xếp thứ tự ưu tiên tùy theo định hướng chiến lược về KSRR và nguồn lực nội tại của DN. Những DN có nguồn lực tốt có thể thực hiện kiểm soát song song cả 2 loại rủi ro này, còn những DN có nguồn lực yếu hơn có thể ưu tiên xử lý những rủi ro có khả năng xảy ra cao hơn thay vì những rủi ro ít có khả năng xảy ra nhưng mức độ ảnh hưởng nhiều. Bên cạnh đó, cũng tùy thuộc vào quan điểm KSRR của DN để quyết định thứ tự ưu tiên này.

Những rủi ro trong xuất khẩu nông sản của DN sau khi đã đánh giá sẽ được tiến hành các bước nhằm kiểm soát những rủi ro này. KSRR trong xuất khẩu nông sản của DN bao gồm các nội dung: xác định chiến lược KSRR, lựa chọn biện pháp KSRR và thực thi KSRR. Từng nội dung này được trình bày ở các mục dưới đây.

#### *1.3.5.2. Xác định chiến lược trong kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp*

Mỗi rủi ro cần phải được xác định chiến lược kiểm soát. Việc xác định chiến lược này cũng căn cứ đồng thời vào 02 chỉ tiêu khả năng xảy ra và mức độ ảnh hưởng của từng rủi ro. Theo Goossens & Cooke (2001) có bốn loại chiến lược KSRR chính là: Tránh né, Giảm nhẹ, Chuyển giao và Chấp nhận được sắp xếp thành ma trận như bảng dưới đây.

**Bảng 1.3. Chiến lược kiểm soát rủi ro dựa trên ma trận của Goossens & Cooke**

Khả năng xảy ra \ Mức độ ảnh hưởng	Cao	Thấp
Cao	TRÁNH NÉ	GIẢM NHẸ
Thấp	CHUYỂN GIAO	CHẤP NHẬN

*Nguồn: Goossens & Cooke (2001)*



Theo ma trận của Goossens & Cooke thì những rủi ro có KN cao và AH cao thì chiến lược KSRR nên lựa chọn là tránh né; những rủi ro có KN cao AH thấp thì nên lựa chọn chiến lược giảm nhẹ; những rủi ro có KN thấp nhưng AH cao thì chiến lược được lựa chọn là chuyển giao; cuối cùng là những rủi ro có KN thấp và AH thấp thì DN có thể chấp nhận rủi ro. Các chiến lược này được mô tả chi tiết như sau:

#### **a/ Tránh rủi ro**

Tránh né rủi ro tức là tìm cách để không gặp phải rủi ro. Rủi ro có thể được tránh né qua một số hình thức như:

Chủ động tránh né từ trước khi rủi ro xảy ra. Ví dụ, khi DN ký một hợp đồng xuất khẩu có giá trị lớn, với những điều kiện và điều khoản thuận lợi cho DN xuất khẩu như giá cả hợp lý, thời hạn thanh toán nhanh, điều kiện giao nhận hàng không quá phức tạp..., tuy nhiên sau khi kiểm tra lại với các nguồn thông tin đáng tin cậy, DN xuất khẩu biết được nhà nhập khẩu đang có tình trạng tài chính xấu, không có khả năng thanh toán hoặc có dấu hiệu lừa đảo, thì DN sẽ chủ động không ký kết hợp đồng nữa và đi tìm đối tác khác.

Loại bỏ những nguyên nhân gây ra rủi ro, Ví dụ, một hợp đồng xuất khẩu được ký kết với điều kiện giá cả và phương thức thanh toán có lợi cho DN xuất khẩu, bù lại đòi hỏi hàng hóa chất lượng tốt, đặc biệt số lượng giao hàng lớn, thời gian giao hàng gấp rút và đúng thời hạn, nếu trễ sẽ phạt nặng; trong khi đó năng lực sản xuất của DN có hạn, khó có thể đáp ứng được yêu cầu đặt ra của nhà nhập khẩu; khi đó biện pháp né tránh rủi ro có thể sử dụng là trang bị thêm máy móc, đặt hàng với các cơ sở sản xuất cùng ngành có năng lực sản xuất phù hợp, tăng cường làm thêm giờ.

#### **b/ Giảm nhẹ rủi ro**

Giảm nhẹ rủi ro tức là làm cho rủi ro ít đi so với thực tế có thể xảy ra nếu không có sự tác động. Rủi ro xảy ra là từ chính bản thân nó hoặc từ yếu tố môi trường, nên có thể tác động vào những yếu tố này để làm giảm khả năng xảy ra của rủi ro. Việc giảm nhẹ rủi ro sẽ được thực hiện bằng 02 phương thức chính là:

- Giảm khả năng xảy ra rủi ro:

- + Bằng các biện pháp tập trung tác động vào chính mối nguy để ngăn ngừa rủi ro, ví dụ như mua bảo hiểm cho hàng hóa trong quá trình vận chuyển để tránh rủi ro phương tiện vận tải có thể bị chìm, lật, va chạm...

- + Bằng các biện pháp tập trung tác động vào môi trường rủi ro, ví dụ như tăng cường đào tạo, huấn luyện nâng cao trình độ của cán bộ ngoại thương để giảm

rủi ro trong quá trình đàm phán, thực hiện hợp đồng xuất khẩu do sự hạn chế, thiếu hiểu biết về văn hóa kinh doanh của các đối tác.

+ Bằng các biện pháp tập trung vào sự tương tác giữa nguy cơ và môi trường rủi ro. Ví dụ khi đến kinh doanh ở một thị trường mới, sẽ có thể gặp rất nhiều bất ngờ, khó khăn; biện pháp kiểm soát có thể là thông qua người trung gian thứ ba để tiếp cận thị trường, tạo mối quan hệ tốt với chính quyền địa phương.

- Giảm thiểu mức độ tổn thất:

+ Cứu vớt những tài sản còn sử dụng được: khi kho hàng bị cháy cần cố gắng dập lửa cứu những tài sản chưa bị thiêu hủy.

+ Chuyển nợ: DN xuất khẩu có thể chuyển bớt nợ sang các công ty bảo hiểm.

+ Xây dựng và thực hiện kế hoạch phòng ngừa rủi ro: thiết lập hệ thống thông tin dự phòng; tuyên truyền, huấn luyện, đào tạo nhân viên các nghiệp vụ về chữa cháy, lũ lụt...

+ Dự phòng: lập hệ thống máy móc, thiết bị, nhân lực dự phòng.

+ Phân tán rủi ro: đa dạng hóa sản phẩm, đa dạng hóa thị trường, đa dạng hóa khách hàng, đa dạng và định hướng trong quá trình kinh doanh.

### **c/ Chuyển giao rủi ro**

Rủi ro không thể né tránh nhưng việc gánh chịu toàn bộ rủi ro khi đã có những hiểu biết và dự trù về chúng thì không phải là một quyết định quản trị tốt. Trong trường hợp này DN cần nghĩ tới việc chuyển một phần hay toàn bộ sang người khác. Như vậy, chuyển giao rủi ro là tạo ra nhiều thực thể cùng gánh chịu rủi ro thay vì DN phải gánh chịu một mình. Chuyển giao rủi ro không nhằm triệt tiêu rủi ro mà nhằm đưa mức độ rủi ro mà DN phải đối mặt về mức độ rủi ro mà DN có thể chấp nhận được.

- Chuyển tài sản hoặc hoạt động có rủi ro đến cho người khác / tổ chức khác. DN có cơ hội ký được hợp đồng xuất khẩu nhưng do e ngại nguồn lực hiện tại không đáp ứng đủ thì DN có thể ký kết với một bên thứ ba để bên thứ ba đó cung ứng (một phần hoặc toàn bộ) nguồn hàng cho DN. Lúc này, rủi ro được chuyển giao sang cho DN thứ ba, nhưng đồng thời với đó là tài sản (hàng hóa) cũng sẽ là do bên thứ ba đảm nhiệm. DN lúc này xuất khẩu lúc này đóng vai trò là một nhà đồng cung cấp (nếu chuyển giao một phần) hoặc trung gian môi giới xuất khẩu (nếu chuyển giao toàn bộ). Và dù ở vai trò nào thì DN cũng phải có trách nhiệm kiểm soát hợp đồng xuất khẩu cung ứng cho khách hàng.

- Chuyển rủi ro thông qua con đường ký hợp đồng với người / tổ chức khác, trong đó qui định chỉ chuyển giao rủi ro, không chuyển giao tài sản cho người nhận rủi ro.

+ Hình thức đầu tiên của biện pháp này là *mua bảo hiểm* cho hàng hoá xuất nhập khẩu. Bảo hiểm là biện pháp chuyển giao rủi ro dựa vào lý thuyết tương hỗ và lý thuyết phân tán rủi ro. Về mặt kỹ thuật, bảo hiểm được hiểu là một hoạt động (hay một cơ chế) qua đó nhiều DN có nhu cầu được bảo vệ trước cùng một rủi ro nào đó đã đóng góp lập nên một quỹ chung để từ quỹ chung này bù đắp tổn thất do rủi ro gây ra cho một hoặc một số ít DN trong cộng đồng những DN đã đóng góp. Theo cơ chế này, tổn thất của một hoặc một số DN đã được dàn mỏng cho số đông tất cả các DN. Như vậy, dựa trên cơ sở số lớn, rủi ro đã được chuyển giao và phân tán, việc gánh chịu thiệt hại đối với một hoặc một vài DN trở nên dễ dàng hơn, việc khắc phục hậu quả tổn thất do rủi ro gây ra bởi vậy cũng nhanh chóng và tốt hơn. Trong giai đoạn hiện nay, bảo hiểm được thực thi nhiều hơn theo hình thức “bảo hiểm nội bộ” – nghĩa là thành lập các công ty bảo hiểm trong cùng tổ chức để có thể nhanh chóng phục hồi tổn thất khi rủi ro xảy ra hoặc sử dụng tiền đóng bảo hiểm này để gia tăng lợi nhuận nếu rủi ro chưa xảy ra.

+ Chuyển giao rủi ro còn được thực hiện không thông qua hình thức bảo hiểm mà sử dụng các *công cụ tài chính phái sinh* cơ bản: các hợp đồng giao sau, các hoán đổi lãi suất, và các quyền chọn. Các công cụ tài chính phái sinh là biện pháp chuyển giao rủi ro phi bảo hiểm, được dùng để đầu tư tự bảo vệ trước các rủi ro liên quan đến các thay đổi bất lợi có thể có về giá một mặt hàng nào đấy. Thường những doanh nghiệp hay cá nhân có các giao dịch thương mại có thể lo ngại có những biến động giá liên quan đến mặt hàng mà họ muốn mua/bán vào một thời điểm nào đó trong tương lai. Những người này cần sử dụng các công cụ phái sinh để chốt mức giá mà họ mong muốn và tin là tốt nhất cho việc mua/bán của họ so với mức giá trên thị trường hàng hóa đó trong tương lai. Tuy nhiên, các biện pháp này chỉ phù hợp ở những thị trường tài chính phát triển.

Trong thực tế, không phải rủi ro nào cũng có thể chuyển giao hoặc chia sẻ, trong những tình huống đó, DN phải quyết định lựa chọn những chiến lược còn lại như chấp nhận, giảm nhẹ hoặc né tránh rủi ro.

#### **d/ Chấp nhận rủi ro**

Chiến lược cuối cùng để KSRR là chấp nhận rủi ro hay còn được hiểu là duy trì rủi ro. Đối với DN, một số rủi ro phải được chấp nhận, đó là những loại rủi ro có

ảnh hưởng kinh tế thấp và xác suất xảy ra thấp. Những rủi ro khi không thể áp dụng những biện pháp KSRR hiệu quả, hay có thể hiểu là chi phí dành cho KSRR có khi còn tốn kém hơn cả thiệt hại mà chúng gây ra, thì DN nên lựa chọn chiến lược chấp nhận. Chấp nhận rủi ro thường có 02 hình thức:

- Chấp nhận rủi ro thụ động là cách quản lý rủi ro gắn liền với thái độ không có sự chuẩn bị trước hoặc chuẩn bị không đầy đủ cho việc khắc phục hậu quả rủi ro. Nhìn chung, thái độ này có thể là do chủ thể gặp rủi ro có nhận thức rất hạn chế về rủi ro và KSRR; hoặc có thể do khả năng tài chính không đủ để thực hiện các biện pháp khác tốt hơn. Chấp nhận rủi ro thụ động thường thể hiện qua việc tham gia có ý thức vào một hoạt động nhưng không nhận thức được hoạt động đó có thể gặp rủi ro; hoặc tin tưởng một cách thiếu hiểu biết là hoạt động đó không có rủi ro; hoặc đôi khi có nhận thức được rủi ro từ hoạt động nhưng lại đánh giá quá thấp mức độ tổn thất có thể đối mặt.

- Chấp nhận rủi ro chủ động là trường hợp nhận thức được rủi ro có thể xảy ra nhưng chấp nhận tham gia vào hoạt động, môi trường có thể gặp rủi ro và có kế hoạch khắc phục hậu quả khi tổn thất xảy ra. Các biện pháp chấp nhận rủi ro một cách chủ động của DN có thể kể đến là lập quỹ dự trữ dự phòng; lập công ty bảo hiểm nội bộ; tự bảo hiểm; lập hội chung để cùng gánh chịu rủi ro. Các biện pháp này được đánh giá cao hơn nhiều so với chấp nhận rủi ro thụ động. Tuy nhiên, khi sử dụng các biện pháp này, nguồn vốn bị coi là không được sử dụng một cách tối ưu; các quỹ tự lập có thể không đảm bảo đủ để bù đắp thiệt hại có thể phải gánh chịu.

Việc chấp nhận rủi ro cần đi kèm với việc giám sát và đánh giá để xác định được chính xác những tổn thất về tài sản, về nhân lực, về giá trị pháp lý để sau đó, cần có những hình thức tài trợ rủi ro thích hợp. Một số hình thức tài trợ rủi ro:

- Tự khắc phục rủi ro: là DN tự mình thanh toán những tổn thất. Nguồn bù đắp là nguồn tự có của chính DN, cộng với nguồn mà DN đi vay và có trách nhiệm hoàn trả. Để thực hiện theo hình thức này, DN cần lập quỹ tự bảo hiểm và lập kế hoạch khắc phục tổn thất một cách khoa học.

- Tài trợ từ bảo hiểm: khi hàng hóa xuất khẩu bị tổn thất, DN đã mua bảo hiểm cần lập tức thông báo bằng văn bản/lời tới các bên liên quan như DN bảo hiểm, chủ tàu, chính quyền cảng xuất/nhập khẩu; sau đó phối hợp với các bên liên quan trong việc giám định và thực hiện các thủ tục để xác định mức độ tổn thất của hàng hóa; từ đó thống nhất được phương án giải quyết và mức độ tài trợ tổn thất.

- Ngoài ra, DN còn có thể nhận được tài trợ từ Chính phủ, cấp trên hay các tổ chức liên đới, ví dụ trong những trường hợp rủi ro do thiên tai lũ lụt bệnh dịch bất khả kháng, DN thường sẽ nhận được những tài trợ từ Chính phủ, Hiệp hội hoặc các quỹ có liên quan.

Trong việc đánh giá rủi ro XKNS của DN, với thang Likert 5 điểm, tác giả xác định mức điểm 3 trở lên được tính là cao, còn mức điểm dưới 3 được tính là thấp vì một rủi ro có thể xảy ra và ảnh hưởng vừa phải tới DN là đã nên được đưa vào danh mục cần kiểm soát. Nghĩa là những rủi ro nào có KN và AH từ 3 điểm trở lên thì cần sử dụng chiến lược “tránh né”; những rủi ro nào có KN dưới 3 và AH từ 3 trở lên cần sử dụng chiến lược “chuyển giao”; những rủi ro nào có KN từ 3 trở lên và AH dưới 3 cần sử dụng chiến lược “giảm nhẹ”; những rủi ro nào có KN và AH đều dưới 3 điểm thì “chấp nhận” là chiến lược phù hợp cần sử dụng.

#### *1.3.5.3. Biện pháp kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp*

Trong KSRR, sau khi định hướng được chiến lược thì cần có những biện pháp thực thi cụ thể theo những định hướng chiến lược đó. Đối với xuất khẩu nông sản, những biện pháp sẽ được xác định tương ứng với từng rủi ro. Căn cứ để đưa ra những biện pháp này là việc thống kê thông qua những nghiên cứu trước đây về các rủi ro trong xuất khẩu nông sản. Sau khi tổng hợp, tác giả đã làm việc với các chuyên gia để thống nhất những biện pháp này cho luận án. Đối với từng rủi ro, các biện pháp cụ thể như sau:

❖ Biện pháp KSRR đối với rủi ro từ thảm họa tự nhiên:

- + Thiết lập hệ thống cảnh báo sớm và kế hoạch ứng phó
- + Mua bảo hiểm hàng hóa khi cần thiết

❖ Biện pháp KSRR đối với rủi ro do chính sách của nước xuất khẩu:

+ Tìm hiểu về những chính sách dành cho XKNS của Việt Nam, đặc biệt là những chính sách ưu đãi

+ Hợp tác với cơ quan quản lý Nhà nước để nắm bắt kịp thời những chính sách dành cho XKNS

+ Chủ động tham gia vào việc xây dựng, điều chỉnh chính sách hướng tới việc phát triển bền vững DN XKNS

❖ Biện pháp KSRR đối với rủi ro do quy định của nước nhập khẩu:

+ Bám sát quy định nhập khẩu của các thị trường

+ Tìm hiểu nhu cầu của nhà nhập khẩu để cung ứng đúng chủng loại và chất lượng nông sản

- + Xây dựng được các trung tâm bán sỉ ngay chính nơi nhập hàng
- + Quan tâm tới khoa học, công nghệ để đảm bảo hàng hóa nông sản đáp ứng đúng tiêu chuẩn từ khâu sản xuất, bảo quản, chế biến, đóng gói và vận chuyển
- + Lựa chọn những nông sản sản xuất có áp dụng hệ thống quản lý chất lượng quốc tế như: ISO9000, ISO14000, SA8000, HACCP
- + Xây dựng thương hiệu nông sản Việt Nam.
- + Đăng ký bảo hộ nhãn hiệu, chỉ dẫn địa lý hoặc lựa chọn những nông sản đã được đăng ký bảo hộ
- ❖ Biện pháp KSRR đối với rủi ro về biến động giá:
  - + Đảm bảo chất lượng sản phẩm, tăng hiệu quả và giá trị hàng xuất khẩu
  - + Nâng cao khả năng cạnh tranh của nông sản / DN XKNS Việt Nam
  - + Sử dụng đồng tiền mạnh và ổn định trong xuất khẩu (USD)
  - + Đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, đặc biệt quan tâm tới những thị trường mới như Mỹ, châu Phi, Nhật, Indo, Canada, Singapore
  - + Khám phá các cơ hội tại các thị trường mới nhằm phát triển mặt hàng xuất khẩu cao cấp
  - + Chú trọng tới thị trường trong nước khi thị trường nước ngoài có nhiều biến động về giá
  - + Tham gia các Hiệp hội nông sản trong nước và trên thế giới
  - + Xúc tiến thương mại cho thương hiệu nông sản Việt
- ❖ Biện pháp KSRR đối với rủi ro thiếu hụt vốn:
  - + Đàm phán các chính sách hỗ trợ XKNS với Ngân hàng
  - + Đàm phán trả chậm với các cơ sở cung ứng nông sản
  - + Tìm kiếm các nguồn hỗ trợ tín dụng, đặc biệt là cho khâu chế biến, bảo quản nông sản
  - + Lập quỹ dự phòng rủi ro để khắc phục sự cố, giảm thiểu tổn thất
- ❖ Biện pháp KSRR đối với rủi ro do thiếu trình độ quản lý và chuyên môn:
  - + Nâng cao nhận thức về rủi ro của cả nhân viên và lãnh đạo
  - + Nâng cao năng lực và trình độ KSRR của DN
  - + Lựa chọn nhân sự phù hợp với yêu cầu công việc
  - + Đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực
- ❖ Biện pháp KSRR đối với rủi ro thông tin:
  - + Tạo điều kiện để tiếp cận với các công cụ KSRR quốc tế

- + Tìm hiểu và khai thác triệt để các nguồn thông tin về thị trường trên mạng internet, báo chí, ấn phẩm

- + Tìm hiểu kỹ các thông tin về đối tác và thị trường trước các quyết định xuất khẩu

- + Sử dụng trung gian tiếp cận thị trường

- + Ký hợp đồng với các khách hàng quen đã có giao dịch nhiều lần, hoặc có uy tín trong giới

- ❖ Biện pháp KSRR đối với rủi ro lựa chọn đối tác đàm phán và ký kết hợp đồng:

- + Chú trọng đến khâu marketing để mang lại nhiều giá trị gia tăng

- + Sử dụng nhân sự có nghiệp vụ ngoại thương, thông thạo ngoại ngữ khi đàm phán, thương thảo

- + Xác minh được thực lực và uy tín của đối tác, đặc biệt là các đối tác tìm kiếm qua Internet

- ❖ Biện pháp KSRR đối với rủi ro thanh toán:

- + Bố trí nhân sự giỏi về nghiệp vụ ở khâu lập bộ chứng từ thanh toán để hạn chế tối đa sự sai sót;

- + Đọc, nghiên cứu kỹ những quy định của L/C đối với bộ chứng từ thanh toán. Trong trường hợp có những nội dung mập mờ, chưa rõ cần yêu cầu bên nhập khẩu giải thích rõ ràng và nếu cần đề nghị tu chỉnh L/C cho phù hợp với điều kiện của người xuất khẩu.

- ❖ Biện pháp KSRR đối với rủi ro cung ứng nông sản đầu vào:

- + Tìm những nguồn cung ổn định về sản lượng và đáp ứng về chất lượng nông sản

- + Kiểm soát nguồn gốc xuất xứ của nông sản

- + Tìm kiếm hàng hóa nông sản chất lượng cao dựa trên định hướng hình thành các chuỗi cung ứng nông sản xuất khẩu

- + Hướng tới những hợp đồng dài hạn

- + Đa dạng hoá đối tác, bạn hàng, nhà cung cấp

- + Hình thành mạng lưới thu gom, vận chuyển nông sản xuất khẩu

- + Liên kết sản xuất giữa nông dân và DN

- ❖ Biện pháp KSRR đối với rủi ro bảo quản, vận chuyển:

- + Đầu tư công nghệ sau thu hoạch, bảo quản chất lượng sản phẩm xuất khẩu

- + Thu hút DN tham gia chế biến, tiêu thụ

- + Thực hiện đồng bộ từ khâu sản xuất đến chế biến, tiêu thụ khi có thể
- + Lựa chọn nhà cung ứng dịch vụ logistic uy tín

Các nguồn tài liệu thống kê về các biện pháp KSRR nêu trên được trình bày chi tiết tại phụ lục số 01 của luận án.

#### 1.3.5.4. Thực thi kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp

Thực thi KSRR là việc DN lập kế hoạch và tổ chức thực hiện KSRR sau khi đã xác định được chiến lược và lựa chọn được biện pháp.

Kế hoạch thực thi KSRR cần mô tả chi tiết về rủi ro có thể gặp phải như tên, khả năng xảy ra, mức độ ảnh hưởng, tính giá trị/phân hạng rủi ro, nơi/quy trình có thể có v.v. Xác định những tổn thất nếu không có KSRR, từ đó lập chương trình chi tiết về thời gian, nguồn lực tương ứng với chiến lược và biện pháp đã lựa chọn để KSRR đối với từng rủi ro. Các nội dung cần thực hiện khi kiểm soát là: khi nào thực hiện, thực hiện trong bao lâu, ai là người thực hiện, ai là người chịu tác động, ai là người kiểm tra. Kết quả dự kiến của việc kiểm soát này sẽ như thế nào: tốn bao nhiêu tiền, tiết kiệm được bao nhiêu tiền do không bị tổn thất, rủi ro còn lại là gì.

DN có thể tham khảo mẫu nhật ký rủi ro khi lập kế hoạch KSRR như bảng dưới đây:

**Bảng 1.4. Mẫu nhật ký rủi ro**

Rủi ro		Phân hạng rủi ro				Không có KSRR			Kiểm soát	RR còn lại	Hành động
Tên	Mô tả	T	TB	C	RC	Thời gian	Chi phí	Khác			
1...											
2...											
3...											

Nguồn: Cooke và Williams (2004)

Trong quá trình lập kế hoạch, cần đảm bảo những nguyên tắc trong KSRR, gồm:

- Xác định đúng và mô tả rõ từng loại rủi ro mà DN hiện đang gặp phải hoặc sẽ có thể gặp phải trong tương lai.
- Tìm hiểu đầy đủ những nguyên nhân gây ra rủi ro.
- Lựa chọn và xây dựng kế hoạch KSRR, trong đó có kế hoạch thực hiện, tiến độ thực hiện, người chịu trách nhiệm, kết quả dự báo, hoạch định và xem xét nguồn lực, thủ tục thực hiện.



- Thực hiện KSRR theo kế hoạch đã lựa chọn.
- Rút kinh nghiệm để tránh lặp lại rủi ro.
- Điều chỉnh những hạn mức liên quan để khống chế việc gia tăng rủi ro tương tự.

Sau khi lập kế hoạch, DN sẽ tiến hành tổ chức thực hiện KSRR. Tổ chức thực hiện chính là phần hành động được trình bày trong bảng 1.4 ở trên. Nguyên tắc quan trọng nhất trong tổ chức thực hiện KSRR là phải chỉ định được người chịu trách nhiệm chính. Nhân sự (nhóm nhân sự) này phải được xác định ngay từ khi xây dựng kế hoạch KSRR và phải được công bố tới toàn DN để làm đầu mối giải quyết các sự việc liên quan.

Khi tổ chức thực hiện KSRR, ngoài việc cắt cử cán bộ chịu trách nhiệm chính, DN cần khuyến khích sự tham gia của tất cả những bộ phận có liên quan, đặc biệt là sự quan tâm, chỉ đạo từ ban lãnh đạo. Việc đưa vào đầy đủ và phù hợp những người có khả năng tương ứng sẽ giúp việc thực thi KSRR đảm bảo được kết quả và hiệu quả. Việc thực hiện KSRR cũng cần phải theo các chương trình, kế hoạch đã đặt ra một cách nghiêm ngặt. Sự linh hoạt, thay đổi trong thực hiện KSRR là được phép nhưng cần được tính toán đầy đủ để đảm bảo hiệu quả cao hơn khi thay đổi.

Lưu ý chung trong khâu thực thi KSRR, đó là cần phải tránh những việc sau:

- Đầu tư quá nhiều thời gian vào các rủi ro có hạng thấp thay vì những rủi ro có hạng rất cao/cao. Để làm được việc này DN cần sử dụng kết quả phân hạng rủi ro trong phần đánh giá rủi ro để sắp xếp thứ tự ưu tiên các rủi ro từ rủi ro có giá trị cao đến rủi ro có giá trị thấp
- Không giám sát và báo cáo thường xuyên việc kiểm soát các rủi ro đã phân tích, khiến cho việc rủi ro bị giảm hiệu quả.

### ***1.3.6. Các yếu tố ảnh hưởng tới kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp***

#### ***1.3.6.1. Các yếu tố bên trong doanh nghiệp***

Các yếu tố bên trong nội tại có thể ảnh hưởng tới việc kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của DN gồm:

- *Mô hình tổ chức DN*: DN có quy mô lớn với bộ máy tổ chức đồng bộ, hoặc DN theo mô hình CTCP thường có cơ chế và công tác kiểm soát rủi ro chặt chẽ hơn so với các DN có quy mô nhỏ hoặc các DN tư nhân / hộ kinh doanh.
- *Chiến lược và năng lực kinh doanh xuất khẩu của DN*: thiếu chiến lược

kinh doanh và năng lực kinh doanh xuất khẩu yếu là điểm thường thấy ở các DN nhỏ, nhất là những DN xuất khẩu nông sản đi lên từ những nông hộ. Chiến lược và năng lực kinh doanh xuất khẩu phù hợp là yếu tố góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh của DN trên thị trường, cho phép DN cạnh tranh một cách hiệu quả nhờ định hướng chiến lược đúng đắn, các nguồn lực cho kinh doanh xuất khẩu phù hợp với chiến lược và mục tiêu ở từng thị trường, từng thời điểm. Nếu năng lực kinh doanh xuất khẩu của DN yếu, sẽ kéo theo khả năng kiểm soát rủi ro xuất khẩu kém hiệu quả; làm cho khả năng cạnh tranh quốc tế thấp.

- *Năng lực tài chính của DN*: DN có năng lực tài chính có thể thực hiện kiểm soát rủi ro tốt hơn. Khi có tiềm lực tài chính, DN có thể đầu tư vào gốc rễ của kiểm soát rủi ro là con người. DN có thể thành lập các phòng ban chuyên môn về kiểm soát rủi ro, thuê mướn những nhân sự chất lượng cao để thực hiện công tác này, đồng thời có thể “mua” được những thông tin quan trọng về thị trường, bạn hàng và hàng hóa để làm nguồn đầu vào hữu ích cho việc đánh giá, kiểm soát rủi ro. Bên cạnh đó, nguồn lực tài chính mạnh sẽ là nền tảng cho những quyết định về chuyển giao rủi ro thông qua việc mua bảo hiểm hoặc khắc phục tổn thất khi rủi ro xảy ra.

- *Hệ thống thông tin của DN*: các DN xuất khẩu nông sản cần rất nhiều thông tin về thị trường trong nước, thị trường quốc tế, thị trường nước nhập khẩu; về đối tác, nhà cung cấp, về giá cả, hàng hóa, công nghệ, hợp đồng... Nhưng thực tế đa số các DN xuất khẩu nông sản đều đến từ những nước đang phát triển, nơi mà nền hạ tầng thông tin còn kém hoặc do đặc tính kinh doanh nhỏ lẻ nên các DN thường ít quan tâm tới việc tìm hiểu những thông tin cho hoạt động kinh doanh xuất khẩu. Chính vì vậy, trong xuất khẩu nông sản, tình trạng “được mùa mất giá, được giá mất mùa” vẫn diễn ra rất nhiều năm nay. Khi không có thông tin, DN sẽ làm việc không có căn cứ mà chỉ trông chờ vào may rủi. Điều này ảnh hưởng lớn tới việc kiểm soát rủi ro trong kinh doanh xuất khẩu.

- *Bộ phận / Nhân sự chuyên trách về kiểm soát rủi ro trong DN*: Đối với công tác kiểm soát rủi ro xuất khẩu nông sản, thì việc có một bộ phận hoặc ít nhất là một số nhân sự chuyên trách là yêu cầu tiên quyết. Bởi xuất khẩu là một hoạt động mang tầm quốc tế, đưa DN ra một sân chơi rộng lớn; trong khi nông sản lại là một mặt hàng có quá nhiều đặc điểm nhạy cảm với các yếu tố tác động. Do vậy, DN dù có đủ các nguồn lực khác, nhưng lại thiếu nguồn lực căn bản là con người thì cũng khó có thể kiểm soát rủi ro được hiệu quả. Bộ phận / Nhân sự chuyên trách về kiểm

soát rủi ro là nơi am hiểu nhất về các nguồn lực nội tại của DN; nơi tập hợp các thông tin đa chiều liên quan tới hoạt động xuất khẩu nông sản; và là nơi phân tích, đánh giá những rủi ro có xảy ra; để từ đó đưa ra được những quyết sách về kiểm soát rủi ro phù hợp với điều kiện bên trong và các yếu tố ảnh hưởng bên ngoài của DN.

#### *1.3.6.2. Các yếu tố bên ngoài doanh nghiệp*

Việc kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản không chỉ phụ thuộc vào các yếu tố nội tại bên trong DN, mà ngay cả khi những yếu tố này đã đáp ứng thì rủi ro vẫn khó kiểm soát do sự tác động của các yếu tố bên ngoài. Có rất nhiều yếu tố có thể kể tới như môi trường tự nhiên, môi trường chính trị, kinh tế, văn hóa, kinh tế, xã hội, thông tin... Nhưng tựu chung, có thể phân các yếu tố này theo quy mô, gồm:

- *Các yếu tố thuộc môi trường ngành nông nghiệp:* Trong nông nghiệp, công tác dự báo là rất quan trọng cho các nhà xuất khẩu nông sản. Việc dự đoán sai có thể sẽ gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến việc kiểm soát rủi ro. Bên cạnh đó, thị trường sản phẩm phái sinh ngày càng phát triển cùng với việc mở rộng giao thương và tự do hóa thương mại trên toàn cầu. Ở những nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam, thị trường này chính thức từ đầu thế kỷ XX nhưng hoạt động vẫn chưa thực sự hiệu quả. Điều này khiến cho công tác kiểm soát rủi ro của các DN xuất khẩu nông sản cũng chưa thực sự mang lại giá trị.

- *Các yếu tố thuộc môi trường vĩ mô của cả nước xuất khẩu và nước nhập khẩu:* Khác với các DN hoạt động trong nước, môi trường hoạt động của các DN xuất khẩu chịu sự chi phối từ quốc gia xuất khẩu và các quốc gia nhập khẩu. Mặt hàng nông sản lại là đồ ăn thức uống dành cho con người nên khi xuất và nhập khẩu sẽ chịu sự kiểm soát rất khắt khe theo từng tiêu chuẩn của mỗi nước. Bởi vậy, các yếu tố của môi trường vĩ mô của cả quốc gia xuất khẩu lẫn quốc gia nhập khẩu đều có những tác động đáng kể tới việc kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của DN.

- + *Môi trường tự nhiên:* Môi trường tự nhiên chính là nơi tạo ra tiền đề cho sự phát triển hoạt động xuất khẩu nông sản nhưng đôi khi chính nó lại là nhân tố tác động làm gia tăng nguy cơ rủi ro trong kinh doanh thông qua rất nhiều những hiện tượng tự nhiên bất lợi. Thiên tai, dịch họa là những điều bất ngờ đến từ tự nhiên và là một trong những điều khó đoán định nhất. Điều kiện thiên nhiên thuận lợi sẽ giúp quá trình thu hoạch đạt hiệu quả cao, chất lượng nông sản tốt, đáp ứng được những tiêu chuẩn của thị trường nước ngoài, nhờ đó mà hoạt động kiểm soát rủi ro sẽ đơn

giản hơn. Trường hợp ngược lại, khi thời tiết khó khăn, thiên tai xảy ra nhiều, làm mất mùa, quá trình thu hoạch khó khăn, việc bảo quản nông sản giữ được chất lượng tốt là điều rất khó, gây ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động thu gom hàng hóa của các DN xuất khẩu, đẩy họ đối mặt với rủi ro kinh doanh, làm cho hoạt động kiểm soát rủi ro cũng trở nên phức tạp. DN có thể mua bảo hiểm cho tất cả các đơn hàng xuất khẩu nhưng tất nhiên điều này sẽ làm tăng chi phí của hàng hóa. Và ngay cả khi DN mua bảo hiểm mà có thiên tai dịch họa, thì trước tiên việc cung ứng hàng hóa cho khách hàng đã không được đảm bảo, ảnh hưởng tới kế hoạch mua bán chung, sau đó là việc bồi thường cũng mất khá nhiều thời gian, thủ tục và công sức.

+ Môi trường chính trị, pháp lý: Môi trường pháp lý là toàn bộ những quy phạm, qui tắc ứng xử, qui định về phạm vi, quyền hạn của cá nhân, tổ chức được phép kinh doanh, hành nghề trong một quốc gia, lãnh thổ. Môi trường pháp lý rõ ràng, minh bạch và ổn định là một trong những cơ sở quan trọng giúp cho các DN ổn định, yên tâm phát triển kinh doanh. Thể chế, chính sách hay những rào cản thương mại/kỹ thuật của mỗi quốc gia đối với từng ngành hàng nhập khẩu sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động của DN xuất khẩu nước ngoài. Một quốc gia thường xuyên thay đổi chính sách, thường xuyên có đảo chính, chiến tranh, bạo loạn... hay sự thay đổi theo hướng bất lợi của các quy phạm, quy định của văn bản pháp lý: thắt chặt quản lý, tăng thuế xuất nhập khẩu, tăng thuế nội địa, tăng thuế thu nhập DN, thủ tục hành chính, các văn bản luật chồng chéo... làm tăng tính bất định, tăng rủi ro trong kinh doanh. Điều này có thể không thường xuyên xảy ra hoặc DN có thể có thông tin để kiểm soát được nhưng tác động của nó thường lớn, có thể khiến DN tổn thất toàn bộ hàng hóa hoặc mất hẳn cả thị trường nhập khẩu tiềm năng.

+ Môi trường kinh tế: những vấn đề về lạm phát, tỷ giá, biến động giá cả, lãi suất tín dụng; hay những vấn đề về đối thủ cạnh tranh, khách hàng; cũng như vấn đề hội nhập kinh tế quốc tế, sự ra đời của các tổ chức kinh tế thế giới... sẽ tác động trực tiếp tới hoạt động kinh doanh xuất khẩu của DN bởi đây là những hoạt động cốt lõi mà bất kỳ DN nào cũng gặp phải. Đứng trước bối cảnh đó, DN dù có chuẩn bị tốt các nguồn lực cũng không tránh khỏi những khó khăn, làm cho việc kiểm soát rủi ro chịu nhiều sự tác động mà đôi khi vượt ngoài tầm bao quát của DN.

+ Môi trường văn hóa và thông tin: Xuất khẩu nông sản đòi hỏi yếu tố thông tin phải luôn cập nhật thường xuyên và chính xác, chỉ một chút sai sót hay chậm trễ cũng sẽ gây ra những ảnh hưởng không nhỏ cho DN xuất khẩu, làm cho việc kiểm soát rủi ro trở nên không ý nghĩa. Đáng lưu ý, đó là sự khác biệt trong văn hóa kinh

doanh và tiêu dùng giữa các quốc gia. Nếu việc kiểm soát rủi ro không thu thập thông tin đầy đủ, vấn đề văn hóa không được nghiên cứu và kiểm soát tốt có thể dẫn đến cung ứng sai nông sản vào các thị trường nhập khẩu khác nhau, khiến cho công ty không thâm nhập được vào thị trường mục tiêu. Sự khác biệt này có thể do sự thiếu am hiểu về phong tục tập quán; về lối sống, phong cách và ngôn ngữ hay về nhu cầu của khách hàng tại các quốc gia mà DN xuất khẩu nông sản hướng tới.

## CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT RỦI RO TRONG XUẤT KHẨU NÔNG SẢN CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

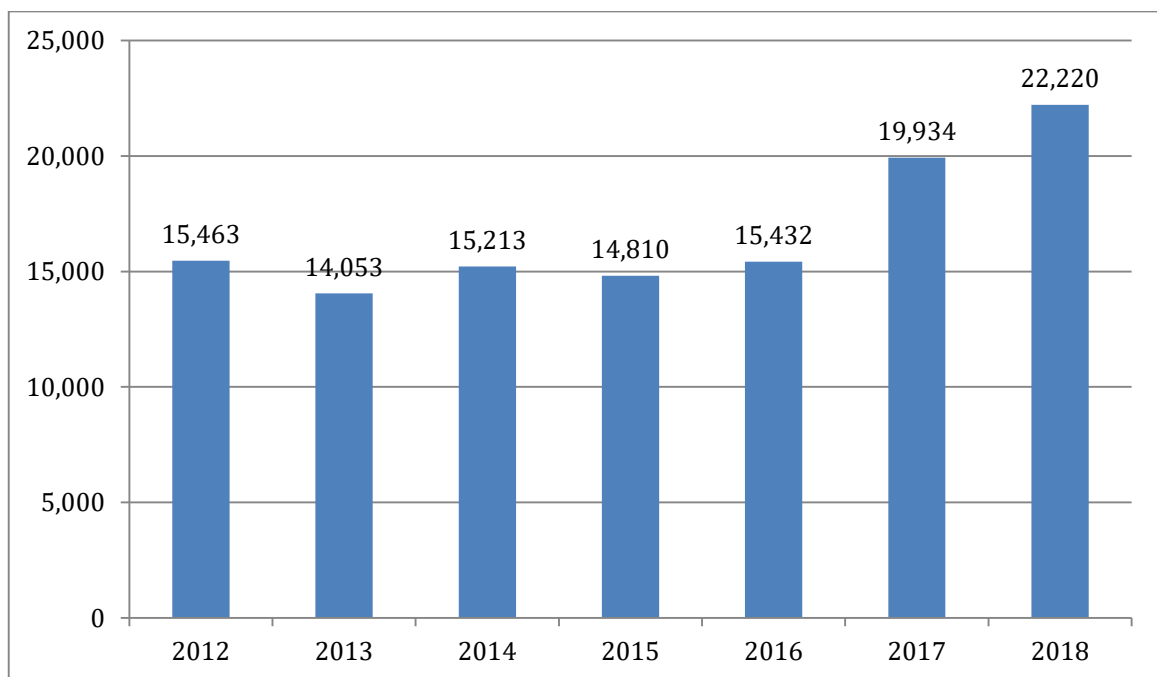
### 2.1. Khái quát về xuất khẩu nông sản của Việt Nam giai đoạn 2012 - 2018

#### 2.1.1. Kim ngạch xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam

Theo báo cáo của Tổng cục Hải quan, kim ngạch xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam giai đoạn 2012 - 2018 được mô tả như hình dưới đây.

**Hình 2.1. Kim ngạch xuất khẩu hàng nông sản Việt Nam giai đoạn 2012– 2018**

*Đơn vị tính: tỷ đô la Mỹ*



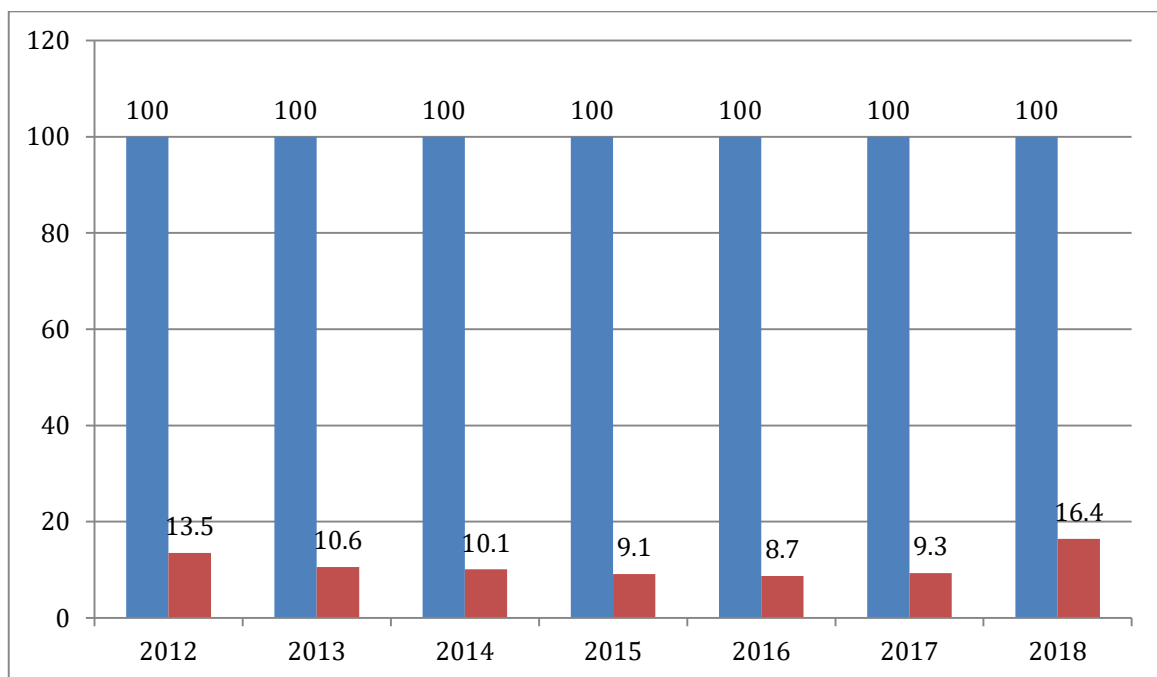
*Nguồn: Tổng cục Thống kê (2019)*

Nhìn vào hình 2.1, có thể thấy một xu hướng tăng giảm liên tục trong giá trị kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng nông sản. Nếu như đầu giai đoạn, năm 2012, trị giá nhóm hàng nông sản xuất khẩu đã đạt được 15,463 tỷ USD thì trong năm 2013, con số này giảm xuống chỉ còn 14,053 tỷ USD. Đã có sự tăng trở lại vào năm 2014 ở con số 15,213 tỷ USD nhưng ngay sau đó năm 2015 lại sụt giảm xuống còn 14,810 tỷ USD. Cuối giai đoạn, năm 2016 và 2017 chứng kiến việc tăng trở lại về trị giá xuất khẩu nhóm hàng nông sản đều đạt trên 15,432 tỷ USD năm 2016 và đến 2017 đã tăng lên 19,934 tỷ USD. Đặc biệt trong năm 2018 kim ngạch xuất khẩu nông sản tăng mạnh, đạt mức kỷ lục 22,22 tỷ USD.

Cũng trong giai đoạn từ 2012 – 2016, XKNS chứng kiến sự suy giảm về tốc độ tăng trưởng. Trong khi tổng kim ngạch xuất khẩu chung của cả nước vẫn đạt mức tăng trưởng khá cao, bình quân 12,8%/năm, thì xuất khẩu hàng nông sản lại gặp nhiều khó khăn, chỉ tăng trung bình 2,4%/năm. Dấu hiệu tăng trở lại được chứng kiến trong giai đoạn 2017 – 2018 khi tỷ lệ tăng trong năm 2017 vào khoảng 6,9% và đặc biệt tăng mạnh với tỷ lệ 76,3% trong năm 2018.

**Hình 2.2. Tỷ trọng giá trị hàng nông sản xuất khẩu trong tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2012 - 2018**

*Đơn vị tính: %*



*Nguồn: Tổng cục thống kê (2019)*

Trong khi kim ngạch XKNS còn cho thấy sự tăng giảm qua các năm thì tốc độ tăng trưởng chỉ có một xu hướng giảm trong suốt 05 năm vừa qua. Tỷ trọng XKNS đã giảm từ 13.5% năm 2012 xuống còn 10,6% - 10,1% - 9,1% và 8,7% những năm 2013 – 2014 – 2015 – 2016 so với tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của cả nước. Sự suy giảm này được đóng góp từ một phần không nhỏ bởi sự giảm giá bán một số mặt hàng nông sản xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như gạo, cà phê, chè. Nhưng cuối giai đoạn đã chứng kiến việc đi lên con số 9,3% vào năm 2017 và phục hồi trở lại với tỷ trọng 16,4% trong năm 2018, cao hơn so với năm đầu giai đoạn. Điều này có được là do ngành công nghiệp chế biến nông sản cả nước đã có bước phát triển mạnh trên cả quy mô và mức độ hiện đại so với những năm trước đây.

### 2.1.2. Cơ cấu mặt hàng nông sản xuất khẩu của Việt Nam

Cơ cấu nông sản xuất khẩu của Việt Nam được hình thành từ các mặt hàng nông sản chủ lực như: gạo; cà phê; hạt tiêu; hạt điều nhân; chè; rau, hoa, quả; cao su; sắn và các sản phẩm từ sắn. Thống kê xuất khẩu của những mặt hàng qua các năm như bảng dưới.

**Bảng 2.1. Giá trị xuất khẩu một số mặt hàng nông sản của Việt Nam giai đoạn 2012 – 2018**

Nông sản		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Gạo	Giá trị (tỷ USD)	3,673	2,923	2,935	2,796	2,159	2,616	3,064
	Tỷ trọng (%)	23,7	20,8	19,3	18,9	14	13,1	13,8
Cà phê	Giá trị (tỷ USD)	3,674	2,717	3,557	2,671	3,336	3,244	3,537
	Tỷ trọng (%)	23,8	19,3	23,4	18	21,7	16,3	15,9
Hạt tiêu	Giá trị (tỷ USD)	0,794	0,890	1,202	1,259	1,429	1,118	0,76
	Tỷ trọng (%)	5,1	6,3	7,9	8,5	9,3	5,6	3,4
Hạt điều nhân	Giá trị (tỷ USD)	1,470	1,646	1,994	2,398	2,841	3,517	3,37
	Tỷ trọng (%)	9,5	11,7	13,1	16,2	18,4	17,6	15,2
Chè	Giá trị (tỷ USD)	0,225	0,229	0,228	0,217	0,228	0,228	0,218
	Tỷ trọng (%)	1,4	1,6	1,5	1,5	1,5	1,1	1
Hàng rau, hoa, quả	Giá trị (tỷ USD)	0,827	1,073	1,489	1,839	2,461	3,501	3,81
	Tỷ trọng (%)	5,3	7,6	9,8	12,4	16	17,6	17,1
Cao su	Giá trị (tỷ USD)	2,860	2,487	1,781	1,531	1,67	2,248	2,092
	Tỷ trọng (%)	18,5	17,7	11,7	10,3	10,8	11,3	9,4
Sắn và các sản phẩm từ sắn	Giá trị (tỷ USD)	1,351	1,102	1,138	1,321	1,002	1,029	0,958
	Tỷ trọng (%)	8,7	7,8	7,5	8,9	6,5	5,2	4,3
Các sản phẩm khác	Giá trị (tỷ USD)	0,589	0,986	0,889	0,778	0,306	2,433	4,411
	Tỷ trọng (%)	4	7,2	5,8	5,3	6,6	12,2	19,9
<b>Tổng kim ngạch XKNS (tỷ USD)</b>		<b>15,46</b>	<b>14,05</b>	<b>15,21</b>	<b>14,81</b>	<b>15,43</b>	<b>19,93</b>	<b>22,22</b>

*Nguồn: Tác giả thống kê từ Tổng cục Thống kê, Tổng cục hải quan (2019)*



Giai đoạn 2012 - 2017 có một số mặt hàng nông sản như hạt điều và rau quả đạt mức tăng trưởng tốt. So với năm 2012, kim ngạch xuất khẩu của hạt điều năm 2017 đã tăng 2,4 lần, đạt 3,517 tỷ USD; còn với mặt hàng rau quả kim ngạch đạt được năm 2017 đã tăng 4,2 lần so với năm 2012, đạt 3,501 tỷ đô la Mỹ và là mặt hàng có kim ngạch lớn nhất trong số các mặt hàng nông sản xuất khẩu của Việt Nam. Bên cạnh đó, xuất khẩu hạt điều cũng đạt mức tăng khá tốt, đều tăng trung bình hơn 14%/năm trong giai đoạn 2012-2017. Hạt tiêu cũng là một trong 03 mặt hàng đạt mức cao nhất về giá trị xuất khẩu nhưng do năm 2017 giá bán của tiêu bị sụt giảm mặc dù số lượng xuất khẩu có tăng làm cho giá trị giảm theo. Trong khi đó, kim ngạch xuất khẩu của nhiều mặt hàng khác vẫn còn thấp, chưa đạt được mức kim ngạch của năm 2012, như cà phê, gạo, sắn và cao su. Điều này một phần do xu hướng giảm giá hàng hóa của thế giới. Cà phê là nhóm hàng nông sản có kim ngạch xuất khẩu biến động nhất trong giai đoạn 06 năm qua. Tính đến cuối năm 2017 XKNS của Việt Nam đã có những kết quả tốt với 7/8 mặt hàng đạt kim ngạch trên 1 tỉ đô la Mỹ, chỉ trừ một mặt hàng không đạt kim ngạch trên 1 tỷ đô la Mỹ là chè; hạt điều và rau củ quả tăng mạnh về giá trị xuất khẩu (khoảng 30% so với năm 2016). Riêng trong năm 2018; xuất khẩu gạo - cà phê - rau quả đã tăng trở lại, lần lượt đạt mốc trên 3,064 - 3,537 - 3,810 tỷ USD, còn các sản phẩm khác tăng lên gần gấp đôi. Một số sản phẩm ghi nhận xu hướng giảm trong kim ngạch xuất khẩu là hạt tiêu, hạt điều nhân, chè, cao su, sắn. Tổng kim ngạch vẫn có bước tăng trưởng ổn định, đạt 111,5% so với năm 2017.

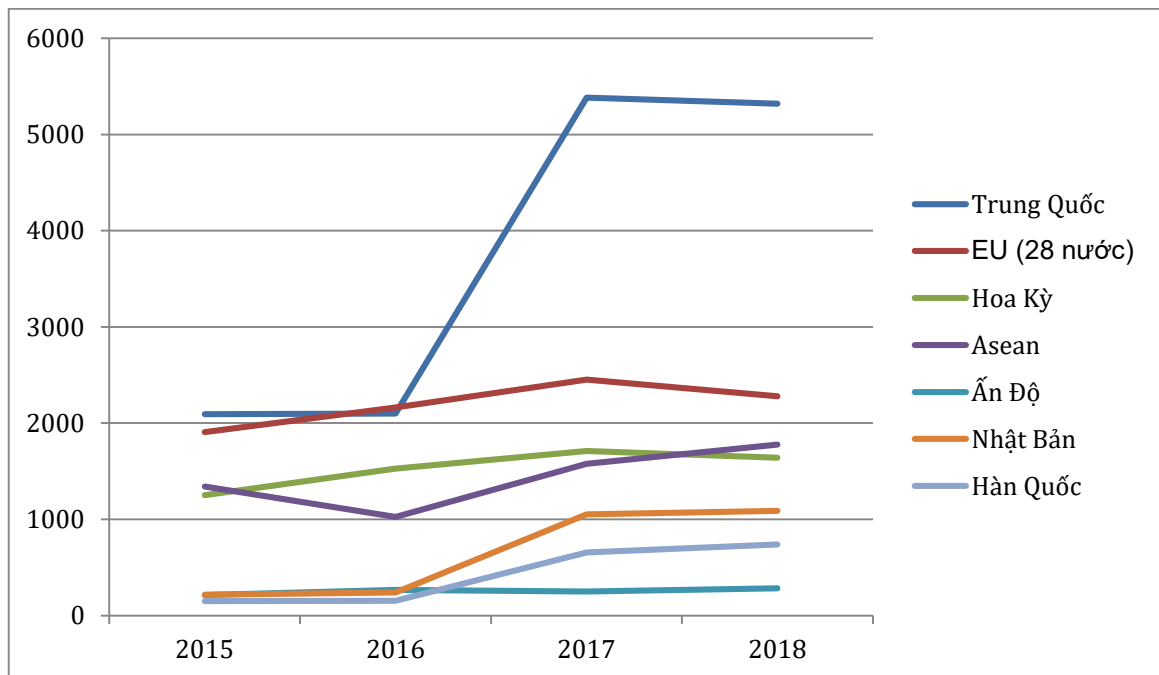
### ***2.1.3. Các thị trường xuất khẩu nông sản của Việt Nam***

Theo thống kê của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (NN&PTNT), hiện nay, các mặt hàng nông lâm thủy sản Việt Nam hiện có mặt tại 180 nước và vùng lãnh thổ trên thế giới. Xuất khẩu các mặt hàng này liên tục tăng trưởng và thặng dư, góp phần cải thiện cán cân thương mại. Đầu năm 2012 Việt Nam mới có 19 thị trường xuất khẩu đạt hơn 1 tỷ USD thì đến năm 2018 đã có tới 29 thị trường đạt giá trị này. Nếu xét riêng về các mặt hàng nông sản chủ lực thì đã có 04 thị trường đạt được mức xuất khẩu trên 1 tỷ USD là Trung Quốc, EU, Hoa Kỳ và Asean. Trong khi Trung Quốc luôn là thị trường lớn nhất của XKNS Việt Nam thì Asean lại là thị trường được đánh giá còn rất nhiều tiềm năng về lượng cầu và những thuận lợi trong vận chuyển xuất khẩu. Các thị trường mới khác trong khu vực châu Á như Ấn Độ, Nhật Bản, Hàn Quốc đang là những thị trường có sức tăng trưởng đều nhưng giá trị xuất khẩu vẫn còn thấp. Hoa Kỳ và EU là những thị trường

có sức mua lớn nhưng đòi hỏi cao về kỹ thuật, chất lượng nông sản. Những số liệu thống kê về các thị trường này qua các năm được thể hiện ở hình sau:

**Hình 2.3. Thị trường xuất khẩu chính của nông sản Việt Nam giai đoạn 2015 –2018**  
(Số liệu thống kê 10 tháng đầu mỗi năm)

*Đơn vị tính: triệu USD*



Số liệu qua các năm 2015 – 2016 – 2017 – 2018 của các nước:

- Trung Quốc: 2.092 – 2.101 – 5.383 – 5.320      EU : 1.907 – 2.162 – 2.454 – 2.281
- Hoa Kỳ : 1.253 – 1.526 – 1.709 – 1.742      Asean : 1.341 – 1.025 – 1.577 – 1.777
- Ấn Độ : 214 – 268 – 251 – 283      Nhật Bản: 218 – 239 – 1051 – 1088
- Hàn Quốc : 152 – 154 – 657 – 740

*Nguồn: Tác giả thống kê từ các số liệu của Tổng cục Hải quan, GSO (2019)*

Thống kê từ các thị trường xuất khẩu chính của nông sản Việt Nam cho thấy, sự gia tăng mạnh về giá trị xuất sang thị trường Trung Quốc trong 02 năm trở lại đây, với số liệu khoảng trên 2 tỷ USD những năm 2015 - 2016 đã tăng vọt lên trên 5 tỷ USD vào những năm 2017 và 2018. Trung Quốc cũng luôn là thị trường dẫn đầu về giá trị hàng nông sản nhập khẩu từ Việt Nam. Tiếp sau Trung Quốc là thị trường EU với giá trị xuất khẩu hàng năm đều đặn ở mức khoảng 2 tỷ USD. Trải qua các năm, Trung Quốc và EU vẫn là hai thị trường nhóm trên về giá trị hàng nông sản nhập khẩu từ Việt Nam.

Hai thị trường lớn tiếp theo là Hoa Kỳ và Asean với giá trị hàng nông sản nhập khẩu qua các năm đều đạt quanh mức trên 1 tỷ USD và tiệm cận tới mức 2 tỷ USD trong 02 năm gần đây. Trong đó thị trường Asean có mức tăng ấn tượng nhờ

sự đóng góp từ đất nước Indonesia với giá trị nhập khẩu nông sản đạt 531 triệu USD năm 2018 với mặt hàng nhập khẩu chủ yếu là gạo.

Các thị trường còn lại là Ấn Độ, Nhật Bản, Hàn Quốc mặc dù có giá trị nhập khẩu nông sản nhỏ hơn (khoảng từ 100 đến 300 triệu USD) nhưng lại cho thấy một sự tăng đều qua các năm. Mức độ tăng mạnh được nhìn thấy ở thị trường Nhật Bản với bước nhảy vọt từ 239 triệu USD lên trên 1 tỷ USD trong năm 2017. Một sự tăng tương tự cũng diễn ra tại thị trường Hàn Quốc với mức từ 154 triệu USD năm 2016 lên tới 657 triệu USD năm 2018. Thị trường Ấn Độ thì cho thấy sự bình ổn trong các năm qua, trong đó năm 2017 có sự giảm nhẹ, do vậy về tổng quan thị trường Ấn Độ hiện đang là thị trường có giá trị nhập khẩu nông sản từ thị trường Việt Nam đạt mức thấp nhất trong các thị trường chính.

## **2.2. Phân tích thực trạng kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam**

### **2.2.1. Đánh giá rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam**

#### **2.2.1.1. Đo lường giá trị rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam**

Rủi ro trong xuất khẩu nông sản của DN Việt Nam được xác định như trong phần 1.3.1 bao gồm 11 rủi ro khác nhau, là: Rủi ro từ thảm họa tự nhiên; Rủi ro về biến động giá; Rủi ro do quy định của nước nhập khẩu; Rủi ro do chính sách của nước xuất khẩu (ở đây là Việt Nam); Rủi ro thiếu hụt vốn; Rủi ro thiếu trình độ quản lý chuyên môn nghiệp vụ; Rủi ro thông tin; Rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng; Rủi ro thanh toán; Rủi ro cung ứng nông sản đầu vào; Rủi ro vận chuyển/bảo quản.

Giá trị của những rủi ro này được đo lường thông qua 02 tiêu chí KN và AH. Thống kê trị số trung bình từ các phiếu trả lời về trị số của từng tiêu chí, ta có bảng đánh giá các giá trị KN và AH của mỗi rủi ro như sau:

**Bảng 2.2. Giá trị rủi ro trong xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp Việt Nam**

Trong đó: 1 là Hiếm khi xảy ra/Không có ý nghĩa cho tới 5 là Chắc chắn xảy ra/Nghiêm trọng

TT	Rủi ro	KN	AH	Giá trị
1.	Rủi ro từ thảm họa tự nhiên	2,56	4,50	11,52
2.	Rủi ro do chính sách của Việt Nam	3,43	2,74	9,40
3.	Rủi ro do quy định của nước nhập khẩu	4,45	4,60	20,47

TT	Rủi ro	KN	AH	Giá trị
4.	Rủi ro về biến động giá	4,32	4,25	18,36
5.	Rủi ro thiếu hụt vốn	3,25	4,38	14,23
6.	Rủi ro thiếu trình độ quản lý chuyên môn nghiệp vụ	2,51	3,20	8,03
7.	Rủi ro thông tin	3,44	3,40	11,70
8.	Rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng	3,43	3,39	11,63
9.	Rủi ro thanh toán	3,12	3,27	10,20
10.	Rủi ro cung ứng nông sản đầu vào	3,63	4,38	15,90
11.	Rủi ro vận chuyển, bảo quản	4,02	3,64	14,63

*Nguồn: Tổng hợp dữ liệu khảo sát (2018)*

Nhìn vào bảng dữ liệu trên ta thấy có 03 loại rủi ro mà KN cao (mức điểm trên 4), đó là Rủi ro do quy định của nước nhập khẩu, rủi ro về biến động giá; rủi ro vận chuyển, bảo quản. Có 02 loại rủi ro được các DN đánh giá là ít xảy ra (mức điểm dưới 3), đó là rủi ro từ thảm họa tự nhiên và rủi ro thiếu trình độ quản lý chuyên môn nghiệp vụ. 06 loại rủi ro còn lại được đánh giá ở KN quanh mức trung bình (từ trên 3 tới dưới 4 điểm), đó là rủi ro do chính sách của Việt Nam; rủi ro về thiếu hụt vốn; rủi ro thông tin; rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng; rủi ro thanh toán; rủi ro cung ứng nông sản đầu vào. Có thể thấy, những rủi ro có mức điểm trên 3 là những rủi ro liên quan nhiều tới quá trình vận hành các khâu trong cung ứng và xuất khẩu nông sản của DN Việt Nam. Những rủi ro ít xảy ra thường liên quan tới yếu tố vĩ mô hoặc tự nhiên, còn những rủi ro hay xảy ra thuộc về phía thị trường của đối tác nhập khẩu.

Có 5 loại rủi ro AH nhiều (tiềm cận tới nghiêm trọng) lên hoạt động xuất khẩu nông sản của DN Việt Nam, đó là rủi ro về thảm họa tự nhiên; và Rủi ro do quy định của nước nhập khẩu; rủi ro về biến động giá; Rủi ro thiếu hụt vốn; và rủi ro cung ứng nông sản đầu vào với mức điểm đều trên 4 (mức cao nhất thuộc về Rủi ro do quy định của nước nhập khẩu, đạt 4,6 điểm). Có 01 rủi ro AH thấp nhất (mức nhỏ) đó là rủi ro do chính sách của Việt Nam mức điểm đạt dưới 3. Năm (05) rủi ro còn lại là rủi ro do thiếu trình độ quản lý chuyên môn; rủi ro thông tin; rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng; rủi ro thanh toán; rủi ro vận chuyển,

bảo quản; đều được đánh giá ở mức điểm trên 3 đến dưới 4, tức là cũng có AH từ mức vừa phải cho tới mức nhiều.

Giá trị của rủi ro theo công thức đã xác định được tính bằng tích của hai giá trị KN và AH. Theo đánh giá của các DN trả lời phiếu hỏi, có 01 rủi ro đạt mức trên 20 điểm là rủi ro do quy định của nước nhập khẩu (20,5 điểm). Có 02 rủi ro đạt mức giá trị trong khoảng từ 15 đến 20 điểm là rủi ro về biến động giá (18,4 điểm); rủi ro cung ứng nông sản đầu vào (15,9 điểm). Sáu rủi ro đạt mức điểm trong khoảng từ 10 đến 15 điểm là rủi ro từ thảm họa tự nhiên (11,52 điểm); rủi ro thiếu hụt vốn (14,2 điểm); rủi ro thông tin (11,7 điểm); rủi ro lựa chọn đối tác đàm phán ký kết hợp đồng (11,6 điểm); rủi ro thanh toán (10,2 điểm) và rủi ro vận chuyển bảo quản (14,6 điểm). Hai rủi ro còn lại có giá trị thấp hơn 10 là rủi ro do chính sách của Việt Nam (9,4 điểm) và rủi ro thiếu trình độ quản lý chuyên môn nghiệp vụ (8,03 điểm). Không có rủi ro nào có giá trị dưới 5 điểm.

#### 2.2.1.2. Phân hạng rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam

Hạng của rủi ro được xếp loại dựa theo giá trị của rủi ro đã được đo lường và căn cứ phân hạng rủi ro đã xác định ở phần 1.3.2. Bảng phân hạng những rủi ro trong thực tế XKNS của các DN Việt Nam như sau:

**Bảng 2.3. Phân hạng rủi ro trong xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp Việt Nam**

TT	Rủi ro	Giá trị	Phân hạng
1.	Rủi ro do quy định của nước nhập khẩu	20,47	Rất cao
2.	Rủi ro về biến động giá	18,36	Rất cao
3.	Rủi ro cung ứng nông sản đầu vào	15,90	Rất cao
4.	Rủi ro vận chuyển, bảo quản	14,63	Cao
5.	Rủi ro thiếu hụt vốn	14,23	Cao
6.	Rủi ro thông tin	11,70	Cao
7.	Rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng	11,63	Cao
8.	Rủi ro từ thảm họa tự nhiên	11,52	Cao
9.	Rủi ro thanh toán	10,20	Cao
10.	Rủi ro do chính sách của Việt Nam	9,40	Trung bình
11.	Rủi ro thiếu trình độ QL chuyên môn nghiệp vụ	8,03	Trung bình

*Nguồn: Tổng hợp dữ liệu khảo sát và tính toán của tác giả (2018)*

Bảng phân hạng rủi ro cho thấy trong XKNS của DN Việt Nam được khảo sát, không có rủi ro nào được phân vào hạng thấp mà đều từ hạng trung bình trở lên. Có 03 rủi ro thuộc hạng rất cao, 06 rủi ro thuộc hạng cao và 02 rủi ro thuộc hạng trung bình. Cụ thể:

- *Rủi ro có hạng rất cao* gồm Rủi ro do quy định của nước nhập khẩu (20,5 điểm); rủi ro về biến động giá (18,4 điểm) và rủi ro cung ứng nông sản đầu vào (15,9 điểm). Trong 03 rủi ro hạng rất cao này, thì rủi ro Rủi ro do quy định của nước nhập khẩu là rủi ro có giá trị cao nhất. Điều này cũng đồng nghĩa Rủi ro do quy định của nước nhập khẩu là mối bận tâm lớn nhất của các DN Việt Nam trong XKNS. Trên thực tế, rủi ro do quy định của nước nhập khẩu bao gồm rào cản kỹ thuật; quy định về điều kiện thủ tục nhập khẩu là những rủi ro không chỉ một vài DN bị tác động mà tất cả các DN xuất khẩu nông sản phải thường xuyên đối mặt.

- *Nhóm rủi ro cao* gồm rủi ro vận chuyển bảo quản (14,6 điểm); rủi ro thiếu hụt vốn (14,2 điểm); rủi ro thông tin (11,7 điểm); rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng (11,6 điểm); rủi ro từ thảm họa tự nhiên (11,52 điểm) và rủi ro thanh toán (10,2 điểm). Trong nhóm này thì 02 rủi ro đầu có giá trị tiệm cận với mức rất cao (trên 14 điểm). Các DN XKNS cần quan tâm nhiều hơn tới các biện pháp kiểm soát những rủi ro này. 04 rủi ro còn lại chỉ trên mức trung bình (trên 10 tới cận 12). Do vậy, dù cùng được xếp vào hạng trung bình nhưng dựa vào từng mức giá trị cụ thể mà DN có những biện pháp ưu tiên kiểm soát đối với từng rủi ro trong XKNS.

- *Nhóm rủi ro trung bình* gồm rủi ro từ chính sách của Việt Nam và rủi ro thiếu trình độ quản lý chuyên môn nghiệp vụ. Những rủi ro này cũng có giá trị trên 8, là tiệm cận với hạng trung bình, nên DN cũng cần có những sự quan tâm và biện pháp phù hợp. Rủi ro về thiếu chuyên môn nghiệp vụ được đánh giá ở mức trung bình bởi trên thực tế rủi ro này xảy ra chỉ ở một số DN, vấn đề về chuyên môn nghiệp vụ không phải là vấn đề lớn gây ra khó khăn cho các DN hiện nay

### **2.2.2. Xác định chiến lược kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam**

Đối với từng rủi ro, các DN sẽ được hỏi về chiến lược KSRR hiện tại DN đang áp dụng. Có 04 loại chiến lược KSRR là Tránh né, Giảm nhẹ, Chuyển giao và Chấp nhận. DN có thể lựa chọn nhiều hơn 1 chiến lược đối với 1 loại rủi ro. Kết quả thống kê về chiến lược KSRR trong XKNS của DN Việt Nam được trình bày ở bảng sau:

**Bảng 2.4. Chiến lược kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam**

*Đơn vị tính: Số lần lựa chọn*

TT	Rủi ro	Tránh né	Giảm nhẹ	Chuyển giao	Chấp nhận	Không trả lời	Tổng cộng
1	Rủi ro từ thảm họa tự nhiên	0	34	5	108	26	173
2	Rủi ro chính sách của Việt Nam	37	0	0	79	35	151
3	Rủi ro quy định của nước nhập khẩu	89	23	0	36	15	163
4	Rủi ro về biến động giá	53	0	36	44	25	158
5	Rủi ro thiếu hụt vốn	0	0	34	78	39	151
6	Rủi ro thiếu trình độ quản lý chuyên môn nghiệp vụ	89	45	0	0	32	166
7	Rủi ro thông tin	0	64	76	0	19	159
8	Rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng	48	33	67	12	0	160
9	Rủi ro thanh toán	0	9	75	37	30	151
10	Rủi ro cung ứng nông sản đầu vào	0	0	0	52	99	151
11	Rủi ro vận chuyển, bảo quản	0	0	102	41	22	165
	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>316</b>	<b>259</b>	<b>395</b>	<b>542</b>	<b>391</b>	

*Ghi chú: DN có thể lựa chọn hơn một chiến lược KSRR đối với mỗi rủi ro.*

*Nguồn: Tổng hợp dữ liệu khảo sát (2018)*

Bảng tổng hợp trên cho thấy các DN XKNS Việt Nam đã xác định được những chiến lược cụ thể để kiểm soát đối với từng loại rủi ro. Cụ thể:

- Chiến lược tránh né được các DN sử dụng cho những rủi ro về: thiếu trình độ quản lý chuyên môn nghiệp vụ, lựa chọn đối tác đàm phán ký kết hợp đồng, chính sách XKNS của Việt Nam, quy định của nước nhập khẩu và biến động giá.

- Chiến lược giảm nhẹ theo các DN là phù hợp với những rủi ro về: thiếu trình độ quản lý chuyên môn nghiệp vụ, thông tin, lựa chọn đối tác đàm phán ký kết hợp đồng, thanh toán, thảm họa tự nhiên, quy định của nước nhập khẩu.

- Chiến lược chuyển giao được DN lựa chọn sử dụng để kiểm soát những rủi ro về: vốn, thông tin, lựa chọn đối tác đàm phán ký kết hợp đồng, thanh toán, thảm họa tự nhiên, vận chuyển bảo quản và biến động giá.

- Chiến lược cuối cùng, chiến lược chấp nhận theo các DN là phù hợp với những rủi ro về: vốn, lựa chọn đối tác đàm phán ký kết hợp đồng, thanh toán, thảm họa tự nhiên, cung ứng nông sản đầu vào, vận chuyển bảo quản, chính sách XKNS của Việt Nam, quy định của nước nhập khẩu và biến động giá.

Trong 04 loại chiến lược thì chiến lược chấp nhận rủi ro được lựa chọn cho hầu hết các rủi ro với tần suất lựa chọn cao nhất (542 lượt). Chiến lược giảm nhẹ có tần suất lựa chọn ít nhất (259 lượt). Tần suất của chiến lược tránh né và chuyển giao lần lượt là 316 và 391 lượt.

Đối với một số loại rủi ro, có thể thấy tổng số phiếu trả lời đạt trên 151 phiếu, điều này thể hiện rằng một số DN lựa chọn nhiều hơn 1 chiến lược để ứng phó với 1 loại rủi ro. Cụ thể ở đây là những rủi ro về: thiếu trình độ quản lý chuyên môn nghiệp vụ, thông tin, lựa chọn đối tác đàm phán ký kết hợp đồng, thảm họa tự nhiên, vận chuyển bảo quản, quy định của nước nhập khẩu và biến động giá. Chỉ có 04 rủi ro có số phiếu trả lời đạt 151 phiếu là rủi ro về: vốn, thanh toán, cung ứng nông sản đầu vào và chính sách XKNS của Việt Nam.

Như vậy có thể thấy, việc xác định chiến lược KSRR trong XKNS của DN Việt Nam đang được thực hiện chưa đúng. DN nên xác định duy nhất 1 chiến lược để kiểm soát 1 rủi ro tương ứng với giá trị của rủi ro đó chứ không nên lựa chọn quá nhiều chiến lược cùng 1 lúc cho 1 loại rủi ro. Thêm vào đó, chiến lược cần được xác định dựa trên giá trị của rủi ro và có căn cứ khoa học là ma trận xác định chiến lược rủi ro chứ không nên chỉ dựa theo kinh nghiệm. Ví dụ với rủi ro do quyết định của nước nhập khẩu, là rủi ro có thứ hạng rất cao, khả năng xảy ra và ảnh hưởng cũng ở mức cao thì chiến lược nên lựa chọn phải là né tránh, tức là tác động vào nguyên nhân để rủi ro không xảy ra. Nhưng thực tế ở các DN khảo sát thì chỉ có 89 DN lựa chọn chiến lược này, còn lại vẫn có DN chọn chiến lược giảm nhẹ (23 DN), DN chọn chiến lược chấp nhận (36 DN) và có tới 16 DN không xác định là mình nên theo chiến lược nào. Đây cũng là nguyên nhân căn bản dẫn tới những biện pháp KSRR tiếp tục được lựa chọn theo kinh nghiệm, dẫn tới vẫn còn rất nhiều rủi ro về



chính sách, hàng rào kỹ thuật đến từ các nước nhập khẩu đối với hàng nông sản xuất khẩu của DN Việt Nam.

### ***2.2.3. Lựa chọn biện pháp kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam***

#### **2.2.3.1. Biện pháp kiểm soát rủi ro từ thảm họa thiên nhiên**

Trong những năm gần đây, tình hình thời tiết ngày càng biến đổi phức tạp, khí hậu khắc nghiệt cộng theo tình hình sâu bệnh ngày càng tăng gây tác động mạnh mẽ đến ngành nông nghiệp khiến cho năng suất và chất lượng hàng nông sản đều giảm khiến DN XKNS phải đối mặt với nhiều rủi ro. Theo đánh giá của những DN khảo sát, rủi ro thảm họa tự nhiên được cho là những rủi ro có khả năng xảy ra không nhiều nhiều (2.56 điểm) nhưng mức độ ảnh hưởng là tương đối cao (4.5 điểm). Rủi ro này bao gồm:

##### **(1) Rủi ro do biến đổi khí hậu:**

Ảnh hưởng của biến đổi khí hậu đến sản xuất nông nghiệp của Việt Nam đã và đang trở thành thách thức lớn nhất gây ra rất nhiều rủi ro cho DN sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm nông nghiệp. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, lần đầu tiên sau nhiều năm GDP nông nghiệp giảm 0,78%, trong khi lâm nghiệp vẫn tăng 5,75% và thủy sản tăng 1,25% làm cho GDP toàn ngành 6 tháng đầu năm 2016 giảm 0,18% trong khi đó GDP cùng kỳ 2015 tăng 2,36%; năm 2014 tăng 2,96% và năm 2013 tăng 2,14% (Nguyễn Văn Bộ, 2018). Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến sự sụt giảm giá trị sản xuất trong nông nghiệp, mà chủ yếu là trồng trọt là do ảnh hưởng của biến đổi khí hậu và các điều kiện liên quan đến thời tiết bất thường. Tính đến 24/6/2016, hạn hán và xâm nhập mặn kéo dài đã làm thiệt hại 249.620 ha lúa, 19.203 ha hoa màu, 37.369 ha cây ăn quả tập trung, 163.768 ha cây lâu năm... với tổng giá trị lên đến 142.144 tỷ đồng. Tại miền Bắc, trong 10 ngày của cuối tháng 1 năm 2016 cũng phải hứng chịu một đợt không khí lạnh sâu, nhiệt độ nhiều vùng thấp nhất trong lịch sử quan trắc và gây ra một đợt rét đậm, rét hại trên diện rộng làm thiệt hại 69.865 ha lúa và cây rau màu các loại (Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, 2016).

Ở Việt Nam, Theo báo cáo đánh giá lần thứ 5 của IPCC (2016) kịch bản biến đổi khí hậu cho thấy nhiệt độ trung bình năm trên phạm vi toàn quốc tăng khoảng 0,62°C trong giai đoạn 1958-2014 và tăng dần theo thời gian. Nếu so với thời kỳ 1981-1990, nhiệt độ trung bình năm trong 20 năm 1995 - 2014 tăng khoảng 0,38°C thì trong 10 năm gần đây (2005-2014) đã tăng 0,42°C. Chúng ta biết rằng khi nhiệt

độ tăng thêm 1°C, năng suất lúa sẽ giảm 10%, năng suất ngô giảm 5-20% và sản lượng cây lương thực giảm trung bình 15%. Nước biển dâng cũng là thách thức lớn cho sản xuất nông nghiệp đặc biệt là lúa gạo. Cũng theo kịch bản biến đổi khí hậu, phiên bản 2016, mực nước biển dâng trung bình cho cả nước giai đoạn 1993-2014 là 3,34mm/năm, trong đó ở khu vực ven biển Nam Trung bộ tăng mạnh nhất với tốc độ trên 5,6mm/năm, khu vực ven biển vịnh Bắc bộ có mức tăng thấp hơn, khoảng 2,5mm/năm.

**Bảng 2.5. Kịch bản nước biển dâng ở Việt Nam (cm)**

Kịch bản	Mức thời gian							
	2030	2040	2050	2060	2070	2080	2090	2100
RCP2.6	13 (8 ÷ 19)	18 (11 ÷ 26)	22 (14 ÷ 34)	27 (17 ÷ 41)	32 (20 ÷ 49)	37 (22 ÷ 56)	42 (25 ÷ 63)	46 (28 ÷ 60)
RCP4.5	13 (8 ÷ 19)	18 (11 ÷ 26)	23 (14 ÷ 34)	29 (18 ÷ 43)	36 (22 ÷ 53)	42 (26 ÷ 62)	49 (30 ÷ 72)	55 (34 ÷ 81)
RCP6.0	13 (8 ÷ 19)	18 (11 ÷ 26)	23 (15 ÷ 34)	29 (19 ÷ 42)	36 (23 ÷ 51)	43 (28 ÷ 61)	50 (33 ÷ 72)	59 (38 ÷ 84)
RCP8.5	13 (9 ÷ 19)	19 (13 ÷ 27)	26 (17 ÷ 36)	34 (23 ÷ 47)	43 (28 ÷ 59)	52 (35 ÷ 72)	63 (42 ÷ 88)	77 (51 ÷ 106)

*Nguồn: Viện Khoa học Khí tượng thủy văn và Biến đổi khí hậu (2016)*

Đơn cử với sản xuất lúa gạo, theo dự báo, vào cuối thế kỷ 21, mực nước biển dâng ở khu vực Biển Đông theo các kịch bản sẽ làm cho Hậu Giang và Kiên Giang là 2 tỉnh có nguy cơ ngập cao nhất (80,6 và 77% diện tích), trong khi đó các tỉnh Thái Bình, Nam Định, Sóc Trăng, Bạc Liêu, Cà Mau có diện tích ngập trên 50%. tương ứng là 50,8%; 58,0%; 50,7%; 48,6% và 57,7%. Các tỉnh sản xuất lúa khác như Hải Phòng, Ninh Bình, Tiền Giang, Bến Tre cũng có tỉ lệ ngập trên 20%. Như vậy, nhìn chung, mực nước biển dâng tại các tỉnh phía Nam cao hơn khu vực phía Bắc. Còn tính trên toàn vùng thì 16,8% diện tích Đồng bằng sông Hồng và 38,9% diện tích Đồng bằng sông Cửu Long có nguy cơ ngập. Đây những vùng lúa chủ lực của cả nước và với kịch bản nước biển dâng như trên thì sản lượng lúa gạo có thể giảm 30-35%.

*(2) Rủi ro do sâu bệnh:*

Đối với hoạt động nuôi trồng nông sản thì sâu bệnh luôn là rủi ro gây ra nhiều thiệt hại trực tiếp làm giảm năng suất và chất lượng sản phẩm. Ví dụ như với ngành điều, là một trong những ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam mục tiêu tới năm 2020 xuất khẩu sẽ đạt 3 tỷ USD. Theo báo cáo của Cục Trồng trọt, năm 2017 diện tích điều trên cả nước đạt 301.738 ha, tăng 8.727 ha so với năm 2016. Tuy diện tích trồng điều tăng nhưng năng suất điều bình quân năm 2017 đạt 7,55 tạ/ha, lại giảm 3,5 tạ/ha so với năm 2016, tương đương giảm 31%. Vì thế, sản lượng điều năm 2017 chỉ đạt 214.363 tấn, giảm 95.000 tấn so với năm 2016, trong đó giảm mạnh nhất là vùng Đông Nam bộ. Một trong số những nguyên nhân gây sụt giảm sản lượng là do dịch bệnh, sâu hại phát triển hơn những năm khác. Điển hình như tại tỉnh Lâm Đồng, năm 2017 có hơn 26.000 ha bị nhiễm bọ xít muỗi, thán thư hại điều, khiến sản lượng chỉ đạt 2,8 tạ/ha và sản lượng giảm đến 62% so với năm 2016.

Đối với ngành lúa gạo, năm 2017 sản lượng thu hoạch lúa cũng sụt giảm đáng kể so với năm 2016 nguyên nhân cũng do sâu bệnh. Tại vùng Đồng bằng sông Hồng cụ thể là tại Nam Định theo thống kê của Sở Nông nghiệp phát triển nông thôn toàn tỉnh có tới 9.100ha mất trắng do bệnh lùn sọc đen, cùng 8.000ha khác mất từ 30 - 70% năng suất do bệnh lùn sọc đen. Đối với vùng Đồng bằng sông Cửu Long, theo thống kê của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, một số địa phương có sản lượng lúa Đông Xuân giảm nhiều so với năm trước như: Đồng Tháp giảm gần 166.000 tấn; Long An giảm 96.500 tấn; Cần Thơ giảm 59.100 tấn, Kiên Giang giảm hơn 50.000 tấn. Nguyên nhân của sự sụt giảm cũng là do bị ảnh hưởng của sâu bệnh (chủ yếu là hiện tượng muỗi hành bít đầu bông làm cho bông lúa không trở thoát được).

Qua phân tích ở trên cho thấy rủi ro do thảm họa thiên nhiên sẽ gây thiệt hại làm cho năng suất nông sản giảm đáng kể, điều này sẽ gây ra biến động giá hàng nông sản làm cho giá sẽ tăng cao. Trong trường hợp này nếu các DN xuất khẩu đã ký hợp đồng với nhà nhập khẩu thì sẽ gặp khó khăn trong việc thu mua nông sản để xuất khẩu. Ví dụ như năm 2017, tình hình khí hậu thời tiết và sâu bệnh diễn biến phức tạp làm cho giá gạo trong nước tăng cao khiến cho nhiều DN xuất khẩu gạo

sang Trung Quốc và Nhật Bản gặp rất nhiều khó khăn khi hợp đồng đã ký nhưng giá trong nước tăng quá mạnh không thể mua được

Rủi ro từ thảm họa tự nhiên mặc dù không phải thường xuyên xảy ra nhưng ảnh hưởng của nó tới XKNS lại khá lớn, đó là những nhận định của các DN được khảo sát. Qua khảo sát thực tế cho thấy rằng trước rủi ro này đa phần doanh nghiệp hoàn toàn bị động chưa có biện pháp để kiểm soát. Có các DN đã thiết lập hệ thống cảnh báo sớm và kế hoạch ứng phó chứ không mua bảo hiểm nếu như chưa thực sự là cần thiết. Điều này cũng là hoàn toàn hợp lý với thực tế bảo hiểm hàng hóa nông sản xuất khẩu còn cao. Năm 2011, Chính phủ ban hành Quyết định 2011 về thực hiện thí điểm mua bảo hiểm cho hàng nông sản xuất khẩu. Tại thời điểm đó, cả nước có 7 DN bảo hiểm được chọn là nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm tín dụng xuất khẩu, trong đó có Bảo Việt, Bảo Minh, Liên Việt, PVI... Theo thủ tục mua bảo hiểm tín dụng xuất khẩu nông sản, thương nhân, DN sẽ được nhà nước hỗ trợ 20% giá trị hợp đồng bảo hiểm và 80% giá trị còn lại thương nhân, DN phải chi trả. Tuy nhiên, sau gần 2 năm, chỉ tiêu này mới chỉ đạt được 0,02%, quá thấp so với mục tiêu đề ra. Cụ thể, năm 2011 đã thực hiện được 7 hợp đồng, còn từ đầu năm 2012 đến nay chỉ mới ký được 4 hợp đồng. Nguyên nhân còn ít doanh nghiệp sử dụng dịch vụ này, theo một số thương nhân, doanh nghiệp xem đây là một loại phí làm tăng thêm chi phí cho hàng xuất khẩu và cho doanh nghiệp hoặc điều khoản loại trừ thanh toán rủi ro quá rộng như tranh chấp thương mại.v.v...Cho tới năm 2018, chính phủ đã ban hành Nghị định 58/2018/NĐ-CP quy định cụ thể về vấn đề này nhưng mức hỗ trợ cho các DN thông thường vẫn chỉ đạt 20%. Điều này cũng sẽ không kích thích được các DN mua bảo hiểm cho hàng nông sản xuất khẩu trong thời gian tới.

Đối với rủi ro do dịch bệnh gây ra hiện nay cũng có DN áp dụng công nghệ cao vào quy trình trồng trọt giúp cây trồng có khả năng chống chịu cao đối với dịch bệnh và thời tiết không thuận lợi. Tuy nhiên số lượng các DN áp dụng quy trình sản xuất này chưa nhiều bởi lẽ việc làm này đòi hỏi đầu tư nhiều vốn và có sự liên kết chặt chẽ giữa DN, người nuôi trồng và nhà khoa học, điều này khó thực hiện đối với các DN có quy mô vừa và nhỏ.

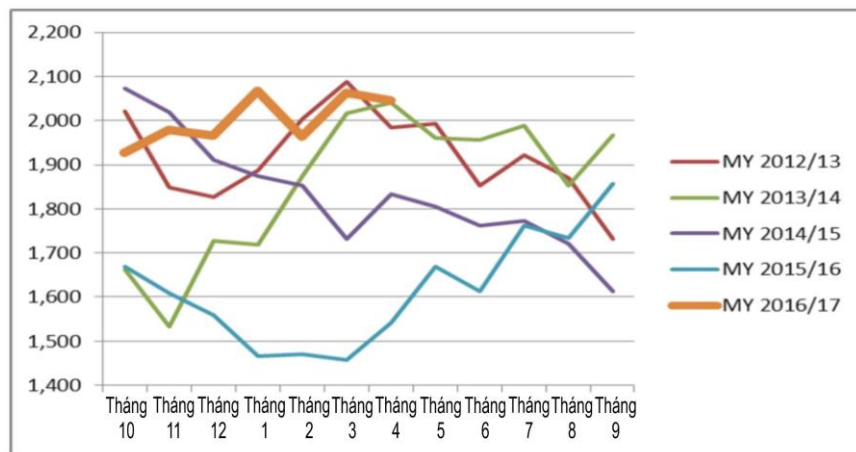
#### 2.2.3.2. Biện pháp kiểm soát rủi ro về biến động giá

Nông sản là một mặt hàng có sự biến động giá lớn đặc biệt mặt hàng nông sản xuất khẩu của Việt Nam là nông sản thô nên mức độ nhạy cảm với giá cả càng

lớn, giá cả luôn biến động. Có thể tìm hiểu thêm chi tiết về giá của hai mặt hàng nông sản là cà phê và gạo của Việt Nam từ năm 2012 - 2016 để hiểu thêm về những rủi ro giá XKNS thế giới có thể gây ra.

*Trước tiên, về giá cà phê xuất khẩu của Việt Nam, ta có thống kê như hình dưới đây:*

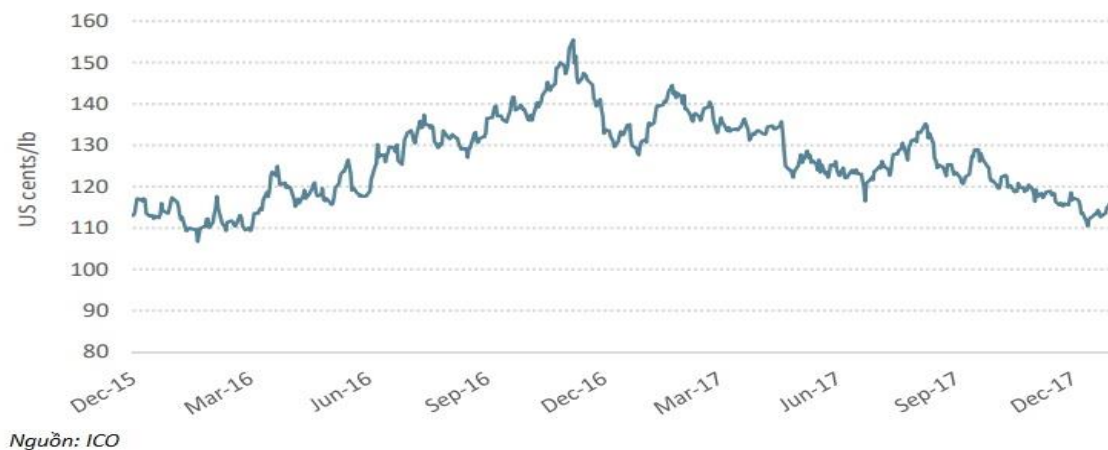
**Hình 2.4. Giá xuất khẩu trung bình cà phê Robusta của Việt Nam qua các năm**  
*Đơn vị tính: USD/tấn*



*Nguồn: Cục xúc tiến thương mại – Bộ công thương*

**Hình 2.5. Diễn biến giá cà phê thế giới trong năm 2017**

**DIỄN BIẾN GIÁ CÀ PHÊ THẾ GIỚI TRONG NĂM 2017**



*Nguồn: ICO*

Nhìn chung, giá cà phê Việt Nam vận động theo cùng xu hướng với giá cà phê trên thị trường quốc tế, xu hướng này càng trở nên rõ nét hơn khi Việt Nam trở thành một trong những nước dẫn đầu thế giới về sản xuất và xuất khẩu cà phê Robusta. Những biến động lớn từ tình hình cà phê quốc tế luôn lập tức gây những

ảnh hưởng nhất định đến thị trường cà phê trong nước. Việc mở rộng quá nhanh diện tích trồng cà phê và sự tăng lên nhanh chóng lượng cà phê xuất khẩu của nước ta đã có gây ra tác động lớn đến thị trường cà phê thế giới. Kết quả là giá cà phê xuất khẩu và sự dao động giá cà phê ở thị trường trong nước chịu ảnh hưởng ngày càng lớn bởi tình hình biến động của thị trường cà phê quốc tế. Giá cà phê thế giới bị ảnh hưởng bởi quy luật cung cầu của thị trường. Nhìn vào hình 2.8 và 2.9 chúng ta thấy rằng giá cà phê xuất khẩu của Việt Nam và giá cà phê thế giới có sự biến động rõ rệt về giá qua từng thời kỳ. Cà phê được coi là mặt hàng hoá sôi động nhất nhì trong thị trường giao dịch hàng hoá thế giới. Sự biến động giá này khiến doanh nghiệp đối mặt với rủi ro trong quá trình xuất khẩu. Khi ký hợp đồng có thể giá cà phê dao động ở mức thấp tuy nhiên trong quá trình thực hiện hợp đồng giá cà phê tăng nếu doanh nghiệp không chủ động được nguồn cung sẽ khiến DN bị nông dân thương lái ép giá khiến DN tổn thất khi phải thu mua với giá cao và XK với giá

*Tương tự như thế, gạo cũng là mặt hàng xuất khẩu luôn phải đối mặt với rủi ro do biến động về giá, có thể thấy rõ điều này qua hình 2.11 dưới đây*

**Hình 2.6. Diễn biến giá xuất khẩu gạo 5% tấm Việt Nam 2015-2018**

*Đơn vị tính: Giá FOB hàng tàu USD/Tấn*



*Nguồn: OECD (2015)*

Như vậy, có thể thấy, cà phê và gạo nói riêng, hay hàng hóa nông sản xuất khẩu của Việt Nam nói chung 90% xuất khẩu ở dạng thô, sau khi nhập về các DN nước ngoài chế biến và sử dụng tên, thương hiệu của họ. Việc chưa có được thương hiệu dẫn đến các DN ở từng lĩnh vực vẫn mặc nhiên sử dụng nhãn hiệu chung và ý lại

việc bảo hộ chỉ dẫn địa lý, đăng ký nhãn hiệu hàng hóa cho Nhà nước, nên nhiều sản phẩm dù có chất lượng tốt vẫn có giá thấp hoặc bị ép giá.

Đối với các DN XKNS của Việt Nam, rủi ro về biến động giá cũng là một rủi ro có giá trị lớn (đạt 18,36 điểm), cũng được xếp vào hạng rất cao. Trên thực tế để kiểm soát rủi ro về biến động giá, doanh nghiệp đã có kế hoạch chủ động nguồn cung và có thể mua bảo hiểm. Công ty cổ phần Phúc Sinh là công ty xuất khẩu chủ yếu mặt hàng hồ tiêu. Có những năm giá trị hợp đồng từ lúc ký đến thời điểm giao hàng chênh nhau mấy chục triệu USD, như năm 2015, giá chênh lệch lên tới 52 triệu USD nhưng do công ty có biện pháp để KSRR này nên khi thị trường biến động giá công ty vẫn tránh được tổn thất. Kinh nghiệm của Phúc Sinh là ngay khi ký hợp đồng, công ty đã mua đủ lượng để đảm bảo nguồn cung ứng. Chính vì vậy, vào thời điểm khan hiếm nguồn cung, giá lên cao hơn so với lúc ký hợp đồng, công ty vẫn giao đúng đơn hàng. Bên cạnh đó, theo kinh nghiệm của công ty là nên mua bảo hiểm hedging, nghĩa là dùng hợp đồng trên sàn giao dịch để bảo hiểm cho hợp đồng xuất khẩu của DN. Điều này rất cần cho các DN xuất khẩu nông sản nhưng lại rất ít DN làm được vì chưa hiểu hết nghiệp vụ hoặc có thì cũng bị hạn chế bởi nguồn lực tài chính.

Tuy nhiên, Phúc Sinh chỉ là một trong số rất ít DN có biện pháp để kiểm soát rủi ro biến động về giá. Trên thực tế hầu hết các DN xuất khẩu nông sản của Việt Nam hoàn toàn bị động và chưa có biện pháp để kiểm soát rủi ro này.

#### 2.2.3.3. Biện pháp kiểm soát rủi ro do quy định của nước nhập khẩu

Thực tế hiện nay rủi ro do quy định từ các nước nhập khẩu mà hàng nông sản xuất khẩu của Việt Nam gặp phải bao gồm: *quy định về hàng rào kỹ thuật; quy định về điều kiện, thủ tục nhập khẩu*. Còn các biện pháp phòng vệ trong thương mại quốc tế như trợ cấp, bán phá giá, biện pháp tự vệ thì hiện nay các DN xuất khẩu nông sản của Việt Nam chưa bị tổn thất gì từ những biện pháp này.

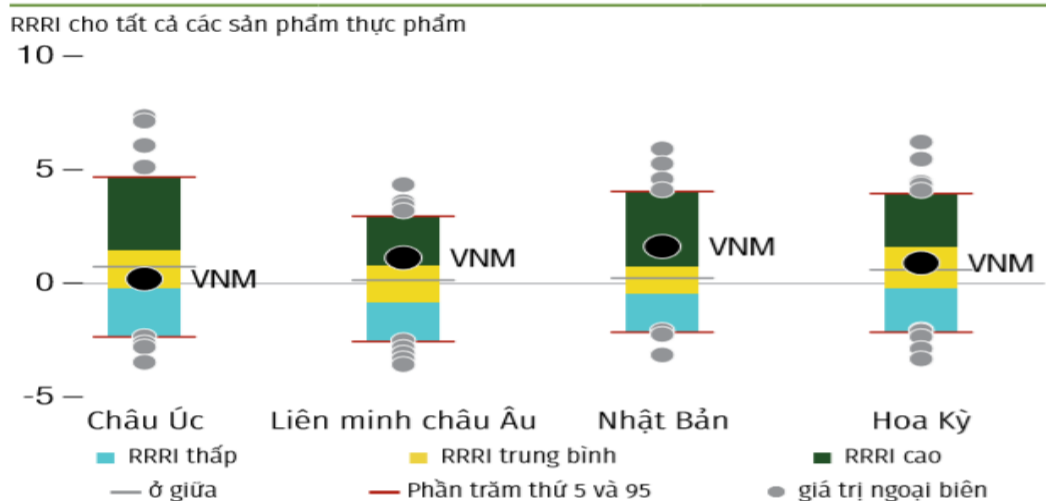
Rủi ro do quy định của nước nhập khẩu là một rủi ro lớn với các nhóm nội dung khác nhau tại những thị trường nhập khẩu khác nhau, nhưng đều có những tác động mạnh tới XKNS của Việt Nam. Với thị trường Trung Quốc, rủi ro về hàng rào kỹ thuật có thể thấp hơn rủi ro về thủ tục quy định. Những thị trường có tính bảo hộ lớn như Ấn Độ, các nước Đông Nam Á thì thường sử dụng các biện pháp phòng vệ như cấm xuất khẩu. Còn những thị trường có tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm cao như Mỹ, EU thì hàng rào kỹ thuật là những biện pháp thường được sử dụng gây tổn thất lớn cho DN xuất khẩu của Việt Nam

Trước thực tế những rủi ro do quy định từ nước nhập khẩu đang ngày một gia tăng và có tác động mạnh lên hàng hóa nông sản xuất khẩu. Các DN XKNS của Việt Nam đánh giá rằng, rủi ro do quy định của nước nhập khẩu là một rủi ro có giá trị lớn (đạt 20,47 điểm) và được xếp vào hạng rất cao.

*(1) Rủi ro khi gặp phải quy định về hàng rào kỹ thuật:*

Theo báo cáo của WB (2017), xuất khẩu của Việt Nam được kiểm soát chặt chẽ hơn nhiều so với các sản phẩm dành cho thị trường nội địa; và từ chối thương mại có liên quan đến việc phát hiện mức độ cao của thuốc thú y hoặc mầm bệnh khi bán hàng cho Nhật Bản, EU. Khoảng 27% trường hợp từ chối thực phẩm nông nghiệp xuất khẩu của Việt Nam là do dư lượng kháng sinh và 23% là do nhiễm bẩn vi khuẩn trong giai đoạn 2002-2010 (dựa trên UNIDO 2015). Nhìn qua các thị trường, sự hiện diện của các loại thuốc thú y chiếm 11% số lượng các sản phẩm nông nghiệp bị từ chối của EU, Hoa Kỳ và Nhật Bản trong giai đoạn 2002-2010 (Trần Việt Cường và cộng sự, 2013; WB, 2017). Tỷ lệ từ chối sản phẩm thực phẩm của Việt Nam, so với giá trị xuất khẩu lương thực, dao động từ cao đến trung bình so với các nước khác (xem Hình 2.11).

**Hình 2.7. Tỷ lệ từ chối sản phẩm thực phẩm của Việt Nam (2002 – 2010)**



Nguồn: UNIDO Dấu hiệu tuân thủ tiêu chuẩn thương mại 2012.

Lưu ý: RRRI = tỷ lệ chia sẻ của một quốc gia trong tổng số từ chối trong một thị trường đối với tổng số hàng nhập khẩu vào thị trường này trong toàn bộ thời kỳ (2002-2010 trong trường hợp này).

Thời gian gần đây các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam liên tiếp đối mặt với nhiều rủi ro liên quan đến rào cản kỹ thuật. Năm 2017, hồ tiêu xuất khẩu sang EU, Ấn Độ có nguy cơ bị đình chỉ vì dính dư lượng Metalaxyl (hoạt chất trừ



nấm). Về rau củ, hơn 221 loại thuốc trừ sâu được phát hiện có trong rau củ, trong đó gần một nửa vượt quá nồng độ tối đa cho phép hoặc bị cấm. Khoảng 10 năm qua, các nước như Úc, Mỹ, Nhật, EU đã từ chối 483 sản phẩm rau củ của Việt Nam với trị giá hơn 1 tỷ USD.

Năm 2015, hàng nông sản Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Ả-rập Xê-út cũng gặp phải rủi ro do vi phạm các quy định của nước nhập khẩu. Cụ thể như sau:

- + Gạo nhài: Không đăng ký thông tin về sản phẩm gạo như: màu sắc, độ dài, tỉ lệ tấm; Ghi lời quảng bá không được phép như “tuyệt hảo”; Tên của nhà nhập khẩu trên bao bì khác với tên trong chứng từ nhập khẩu; Không ghi rõ mùa vụ; Ghi trùng tên sản phẩm và trọng lượng tịnh; Nhãn dán dễ bóc rời (được dán không đúng vị trí); Không đăng ký thông tin bằng tiếng Ả-rập.

- + Gạo trắng hạt dài: Tên sản phẩm bằng nhãn dán thay vì phải in trực tiếp trên bao bì; Tên của nhà nhập khẩu trên bao bì khác với trong chứng từ nhập khẩu; Không ghi rõ tỉ lệ tấm; Không đăng ký xuất xứ và trọng lượng bằng tiếng Ả-rập.

- + Gạo hạt ngắn: Tên của nhà nhập khẩu trên bao bì khác với trong chứng từ nhập khẩu; Không ghi rõ tỉ lệ tấm; Tên sản phẩm bằng nhãn dán thay vì phải in trực tiếp trên bao bì.

- + Hạt tiêu đen: Dư lượng thuốc bảo vệ thực vật quá mức cho phép.

- + Hạt điều: Có chứa vi khuẩn còn sống.

Khi xuất khẩu hàng nông sản vào các quốc gia sở tại, các quốc gia yêu cầu cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu xác nhận, lập danh sách các cơ sở đăng ký để xuất khẩu vào, hoặc xuất trình hồ sơ các chương trình quản lý chất lượng, chương trình giám sát của nước xuất khẩu, một số sản phẩm phải khử trùng, ra nhiệt, chiếu xạ... Thậm chí, Mỹ, EU còn có lịch định kỳ trực tiếp sang kiểm tra hàng hóa của các DN Việt Nam. Thị trường EU yêu cầu rất khắt khe về chất lượng sản phẩm, tiêu chuẩn bảo vệ môi trường, hình ảnh, uy tín của DN, cách thức mà DN sản xuất ra sản phẩm. Hàng nông sản vào thị trường EU phải tuân theo mọi quy định pháp luật quan trọng bao gồm hệ thống theo dõi (track and trace), ngưỡng tối đa dư lượng thuốc bảo vệ thực vật (MRLs), đóng gói, dán nhãn, thuế quan và hạn ngạch. Ngoài ra, còn có một số quy định cụ thể liên quan đến sản phẩm không biến đổi gen (GMOs), phương pháp xạ chiếu sản phẩm, vệ sinh an toàn thực phẩm và nông nghiệp hữu cơ.

Chúng ta có thể theo dõi các mặt hàng nông sản của Việt Nam xuất khẩu bị trả lại do không đảm bảo chất lượng theo bảng số liệu dưới đây:

**Bảng 2.6. Thống kê một số trường hợp nông sản Việt Nam bị cảnh báo hoặc trả lại do không đảm bảo chất lượng**

<b>Nông sản</b>	<b>Vi phạm</b>	<b>Tại thị trường</b>	<b>Nguồn dữ liệu</b>
Gạo	Nhiễm dư lượng thuốc bảo vệ thực vật và vi phạm các yêu cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm	Mỹ, 2016	Kinh tế & Tiêu dùng (2016)
	8 hoạt chất vượt ngưỡng	Mỹ, 2016	Báo Pháp luật (2016)
	Không đạt tiêu chuẩn chất lượng	Các thị trường, 2016	Hiệp hội Lương thực Việt Nam (2016)
	10.000 tấn gạo của 16 DN Việt Nam tồn dư các chất có trong các loại thuốc bảo vệ thực vật	Mỹ, 2013 – 2016	Báo mới (2016)
Cà phê	Sơ sót thông tin trên bao bì cà phê hòa tan Wake-up của Vinacafe được phân phối tại New York, New Jersey và Connecticut ở Mỹ.	Mỹ	Ngô Minh (2017)
Hạt tiêu	Dư lượng thuốc bảo vệ thực vật quá mức cho phép, chứa vi khuẩn còn sống	Saudi Arabia, 2015	Báo Đời sống và Pháp luật (2015)
	Dư lượng Carbendazim	EU, Nhật Bản (2010-2015)	Báo Đời sống và Pháp luật (2015)
Hạt điều nhân	Nhiễm vi khuẩn Salmonella, E.coli.	Mỹ (FDA)	Dân Việt (2016)

<b>Nông sản</b>	<b>Vi phạm</b>	<b>Tại thị trường</b>	<b>Nguồn dữ liệu</b>
	5 tiêu chí đánh giá hạt điều xuất khẩu của Việt Nam: - Truy xuất nguồn gốc: mắc 6 lỗi - Tạp chất: mắc 5 lỗi - Độ ẩm: mắc 3 lỗi - Màu sắc: mắc 3 lỗi - Sâu sổng: mắc 6 lỗi đều cao hơn nhiều nước khác	Các thị trường	Nguyễn Đức Thanh, Chủ tịch Hiệp hội Điều Việt Nam (VINACAS) - 2016
Chè	Tồn dư hoạt chất bảo vệ thực vật (6 hoạt chất là Fipronil, Acetamiprip, Imidacloprid, Carbendazim, Cypermethrin và Buprofezin)	Mỹ, 2016 EU, 2012	VNUE (2016)
Hàng rau, hoa, quả	Chiếu xạ hay xử lý hơi nước nóng trước khi nhập khẩu	Đài Loan và Mỹ, 2016	Kinh tế & Tiêu dùng (2016)
	Từ chối 483 vụ, kim ngạch khoảng hơn 1 tỷ USD do dư lượng thuốc thú y, kim loại nặng và ô nhiễm vi sinh	2002-2013, 4 thị trường Úc, Mỹ, Nhật, EU	Báo Pháp luật (2016)
	Dư lượng thuốc bảo vệ thực vật vượt ngưỡng	Mỹ, 2016	VNUE (2016)
	Có côn trùng gây hại	EU, 2014	Báo Đất Việt (2014)
	Mật ong bị dư lượng các chất, nhất là chất Carbenzami	EU, 2014	Báo Doanh nhân Sài Gòn (2014)
	Dư lượng thuốc bảo vệ thực vật vượt ngưỡng	Trung Quốc, 2014	Báo Đất Việt (2014)

*Nguồn: Tác giả tổng hợp (2018)*

Đối với rủi ro này các biện pháp chính được đưa ra cho việc KSRR bao gồm:

- Bám sát quy định nhập khẩu của các thị trường
- Tìm hiểu nhu cầu của nhà nhập khẩu để cung ứng đúng chủng loại và chất

lượng nông sản

- Quan tâm tới khoa học, công nghệ để đảm bảo hàng hóa nông sản đáp ứng đúng tiêu chuẩn từ khâu sản xuất, bảo quản, chế biến, đóng gói và vận chuyển.

Để kiểm soát rủi ro này hiện nay nhiều DN xuất khẩu nông sản đã ý thức được việc đầu tư cho khoa học công nghệ để nâng cao chất lượng hàng nông sản nhằm đáp ứng các quy định khắt khe về tiêu chuẩn kỹ thuật của các thị trường nhập khẩu. Công ty TNHH Trung An (Cần Thơ) là đơn vị sản xuất lúa gạo uy tín trong nước với hơn 20 năm kinh nghiệm và có sản lượng gạo thơm lớn được xuất khẩu đi nhiều thị trường trên thế giới như: Hongkong, Đài Loan, Trung Quốc, Malaysia, Philippines, Thụy Sĩ và Mỹ. Trung An hiện có 6 nhà máy chế biến, kho tạm trữ. Tất cả các nhà máy đều lắp đặt đầy đủ các dây chuyền xay xát, lau bóng, tách màu gạo hiện đại, cung cấp ra thị trường 300.000 tấn gạo mỗi năm. Đặc biệt là toàn bộ gạo sạch (GlobalG.AP) và gạo hữu cơ (ORGANIC) của công ty được trồng dưới sự kiểm soát, hướng dẫn của Tổ chức Quốc tế ECOCERT từ khi gieo cấy đến khi thu hoạch. Các sản phẩm của công ty hiện đã đạt được nhiều chứng nhận quốc tế về chất lượng như: ISO 22000:2005, HACCP Codex, Alimentarius, được khách hàng trong nước tin dùng và đáp ứng được các quy định khắt khe của các thị trường khó tính về tiêu chuẩn chất lượng.

Bên cạnh đó, mô hình liên kết hợp tác giữa DN xuất khẩu và hộ nông dân cũng là biện pháp để kiểm soát rủi ro rất hiệu quả. Nhiều địa phương ở ĐBSCL đang đẩy mạnh thành lập các tổ hợp tác, hợp tác xã để liên kết với doanh nghiệp thúc đẩy việc liên kết sản xuất và XK rau quả. Tại tỉnh Vĩnh Long, bước đầu đã có một số mô hình thực hiện được sự liên kết sản xuất - tiêu thụ bằng hợp đồng, hình thành kênh tiêu thụ riêng, đã và đang mang lại hiệu quả cho nhà vườn và tạo nguồn nguyên liệu trái cây đủ tiêu chuẩn XK. Mô hình liên kết sản xuất - tiêu thụ bưởi Năm Roi ở Mỹ Hòa, Bình Minh cũng được triển khai hiệu quả. Công ty TNHH Thương mại một thành viên ADC Hòa sau khi tham gia thực hiện chương trình GlobalGAP của dự án với vai trò là chủ thể đã phối hợp với chính quyền địa phương vận động tổ viên 2 tổ hợp tác sản xuất bưởi Năm Roi ấp Mỹ An và ấp Mỹ Thới của xã tham gia chương trình với hợp đồng liên kết hỗ trợ sản xuất - thu mua sản phẩm trong mô hình (39ha) theo giá thị trường, đồng thời hỗ trợ 1 triệu đồng/tấn cho bưởi loại 1 xuất khẩu. Năm 2016, công ty này cũng đã thu mua hàng trăm tấn bưởi các loại cho nhà vườn ở Mỹ Hòa, trong đó sản lượng đạt GAP xuất khẩu. Năm 2016, thông qua mô hình liên kết, gần 20 tấn bưởi Năm Roi đạt tiêu

chuẩn GAP đã được xuất khẩu sang thị trường có yêu cầu chất lượng khắt khe như châu Âu

Công ty TNHH ADC đã liên kết thành công với các hợp tác xã và hộ nông dân trong việc trồng và xuất khẩu các sản phẩm đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng của các nước nhập khẩu đó là trường hợp của Công ty TNHH ADC. Thời gian đầu ADC đang hợp tác với các HTX để triển khai sản xuất gạo theo quy trình Globalgap tại nhiều điểm ở hai huyện Thoại Sơn và Châu Phú (An Giang) và hiện nay đã nhân rộng mô hình này trên phạm vi ở khu vực ĐBSCL. Năm 2017 Công ty TNHH ADC và HTX Mỹ Thành Nam (Mỹ Thành Nam, Cai Lậy, Tiền Giang), vừa tiếp tục được tái cấp chứng nhận Thực hành Sản xuất Nông nghiệp Tốt (GLOBALG.A.P.) trên gần 100 héc ta vùng nguyên liệu lúa tại xã Mỹ Thành Nam. Trước đó, tháng 2/2009 xã Mỹ Thành Nam và Công ty TNHH ADC đã là đơn vị đầu tiên trong cả nước được cấp chứng nhận GLOBALG.A.P. cũng tại vùng nguyên liệu lúa Mỹ Thành Nam. Việc sản xuất lúa gạo theo chuẩn Globalgap đòi hỏi nông dân không thể làm riêng lẻ mà phải có tính đồng bộ, qui mô lớn để sản xuất ra sản phẩm có chất lượng đồng đều. Mô hình này đã liên kết chặt chẽ giữa nông dân - nhà khoa học - nhà kinh doanh và thị trường. Quy trình sản xuất gạo theo chuẩn Globalgap của ADC giúp nông dân được trang bị giống lúa tốt và đảm bảo được 4 tiêu chí: an toàn môi trường, an toàn sức khỏe người sản xuất, người tiêu dùng và hơn thế toàn bộ lúa thu hoạch từ vùng nguyên liệu chuẩn GLOBALG.A.P. Mỹ Thành Nam không còn tồn dư thuốc bảo vệ thực vật, truy xuất được nguồn gốc, an toàn cho sức khỏe người dùng; đủ điều kiện xuất khẩu đi các nước tiên tiến như Mỹ, châu Âu.

Bình Thuận là thủ phủ trồng thanh long của cả nước, với diện tích trên 26.500ha, sản lượng trên 500 ngàn tấn/năm. Trong đó, khoảng 80 - 85% sản lượng trái thanh long Bình Thuận dành cho xuất khẩu. Tỉnh có chính sách khuyến khích các DN xuất khẩu liên kết tham gia chế biến và xuất khẩu thanh long theo tiêu chuẩn VietGap và GlobalGap. Nhờ sản xuất được thanh long VietGAP và GlobalGAP nên đến nay hợp tác xã đã xuất được 60% sản lượng sang Pháp, Đức và Hà Lan

Ngoài ra theo kết quả khảo sát, 03 biện pháp về xây dựng thương hiệu nông sản, đăng ký bảo hộ thương hiệu và xây dựng các trung tâm bán sỉ tại nước nhập khẩu thì còn khá ít (khoảng 1/3 số DN) sử dụng. Điều này cũng gắn liền với thực tế về xây dựng thương hiệu cho nông sản Việt Nam thời gian qua vẫn còn nhiều bất cập. Theo số liệu thống kê của Cục Sở hữu công nghiệp (Bộ Khoa học và Công

nghe), trong hơn 90.000 thương hiệu hàng hóa được đăng ký bảo hộ tại Việt Nam, mới có khoảng 15% là của các doanh nghiệp trong nước.

Việt Nam hiện có đến hơn 80% hàng nông sản được bán ra thị trường thế giới thông qua các thương hiệu nước ngoài là con số báo cáo của Viện Chính sách và Chiến lược phát triển nông nghiệp nông thôn (Bộ NN&PTNT) đưa ra tại Hội nghị toàn quốc về 10 năm thực hiện Nghị quyết trung ương về nông nghiệp, nông dân và nông thôn năm 2017. Hiện trạng cà phê Buôn Ma Thuột nhưng nhãn hiệu lại bị đăng ký bởi DN Quảng Châu (Trung Quốc), nước mắm Phú Quốc nhưng nhà sản xuất lại từ Hong Kong (Trung Quốc) vẫn đang diễn ra rất phổ biến. Do chưa có thương hiệu nên khi xuất khẩu ra các thị trường lớn, sức cạnh tranh của nhiều loại nông sản rất kém. Nông sản của Việt Nam đã tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu nhưng mới chỉ dừng lại ở việc cung cấp đầu vào là nông sản thô, trong khi giá trị gia tăng đối với hàng nông sản lại chủ yếu do khâu chế biến, bao gói và hoạt động thương mại. Việc sử dụng chỉ dẫn địa lý là yếu tố có thể đảm bảo nguồn gốc xuất xứ và nâng cao thương hiệu cho hàng Việt. Hiện nay, Việt Nam có khoảng 80 chỉ dẫn địa lý đã được đưa ra nhưng các DN chưa tận dụng được tốt để xây dựng thành những thương hiệu riêng, sản phẩm đặc thù của Việt Nam.

#### *(2) Rủi ro do thay đổi chính sách nhập khẩu*

Việc thay đổi liên tục trong chính sách của các nước nhập khẩu sẽ khiến cho các DN XKNS của Việt Nam gặp nhiều rủi ro. Một trong những thị trường tiềm ẩn nhiều rủi ro này là thị trường Trung Quốc. Ví dụ với mặt hàng gạo, Trung Quốc có chính sách cấp hạn ngạch thuế quan nhập khẩu. Nhập khẩu gạo trong hạn ngạch sẽ có mức thuế nhập khẩu 1%. Khi vượt hạn ngạch, thuế nhập khẩu sẽ lên đến 65%. Nhập khẩu gạo không theo hình thức này sẽ bị coi là không chính thức và trái pháp luật. Mặc dù vậy, khi bình thường Trung Quốc thường thả lỏng việc nhập khẩu gạo qua đường tiểu ngạch. Các thương lái Trung Quốc thường chỉ mất chi phí “bôi trơn” 20-30 USD/tấn thay vì nhập chính ngạch phải chịu phí 70-80 USD/tấn. Lợi nhuận lớn khiến nhiều thương nhân Trung Quốc tiến hành nhập khẩu gạo. Tuy nhiên, khi muốn kiểm soát bảo vệ hàng hóa trong nước, Trung Quốc lại tiến hành kiểm tra hay cấm việc nhập khẩu gạo theo đúng quy định. Điển hình như, từ tháng 8/2014, Trung Quốc đóng cửa nhập khẩu gạo tiểu ngạch khiến xuất khẩu gạo qua Trung Quốc giảm mạnh. Song, từ đầu tháng 3/2015, Trung Quốc có động thái nới lỏng nhập khẩu khiến các thương nhân Trung Quốc liên hệ DN Việt Nam mua hàng. Tuy nhiên khi DN Việt Nam trở hàng ồ ạt lên cửa khẩu thì Trung Quốc lại hạn chế nhập

khẩu khiến khoảng 30.000 tấn gạo ùn tắc tại các cửa khẩu gây thiệt hại rất lớn. Điều này cũng diễn ra với nhiều hàng hóa nông sản khác của Việt Nam, cho thấy rủi ro lớn khi trao đổi thương mại theo hình thức tiểu ngạch khi Trung Quốc liên tục thay đổi chính sách. Đầu năm 2016, thị trường Trung Quốc lúc dừng, lúc đóng cửa nhập khẩu đã ngay lập tức ảnh hưởng tới việc xuất khẩu nông sản của Việt Nam. Trung Quốc vẫn thực thi các chính sách thương mại nông sản đơn phương, duy trì thương mại nhà nước, bảo hộ cao đối với những mặt hàng nông sản kém cạnh tranh của nước này, làm tăng rủi ro và chi phí cho các sản phẩm nông sản xuất khẩu sang thị trường này. Về thương mại biên giới, Trung Quốc thường xuyên áp dụng chính sách linh hoạt để điều chỉnh lượng hàng cũng như giá hàng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường nước này, nhằm hạn chế hay duy trì lượng hàng hóa nhập khẩu từ Việt Nam sao cho có lợi nhất cho phía Trung Quốc. Năm 2018, Trung Quốc nhập khẩu 1,3 triệu tấn gạo, chiếm 22% tổng lượng gạo Việt Nam xuất khẩu. Bên cạnh đó, hiện Trung Quốc đang là thị trường xuất khẩu trái cây, rau quả lớn nhất của nước ta với kim ngạch đạt 2,78 tỷ USD, chiếm trên 70% tỷ trọng xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam trong năm 2018. Tuy nhiên 70% trong số đó là xuất khẩu bằng đường tiểu ngạch, sự ràng buộc pháp lý giữa bên mua và bên bán rất lỏng lẻo, chứa đựng nhiều rủi ro, nhất là khi có kiện tụng, DN xuất khẩu Việt Nam sẽ phải chịu nhiều thiệt thòi, mất mát như hàng nông sản thường xuyên bị ứ đọng tại cửa khẩu, rớt giá thảm hại.

Ở thị trường Mỹ, kể từ 1/9/2017, Bộ Nông nghiệp Hòa Kỳ (USDA) Mỹ thay đổi chính sách kiểm tra hàng nông sản nhập khẩu từ việc chỉ dừng lại ở kiểm tra hàng hóa tại cửa khẩu, tiến tới kiểm tra hàng tận nơi xuất xứ, tức là kiểm soát cả quy trình đối với tất cả các lô hàng. Chính phủ Hoa Kỳ yêu cầu nông sản nhập khẩu phải được Cục Quản lý thực phẩm và dược phẩm Mỹ (FDA) cấp giấy chứng nhận chất lượng. Tuy nhiên, theo thống kê của FDA, trước thời gian cho phép đăng ký lại, Việt Nam có tổng cộng 1.485 cơ sở sản xuất được FDA cấp mã số kinh doanh hợp lệ nhưng con số này hiện giảm xuống chỉ còn 806. Như vậy, có tới 679 cơ sở sản xuất tại Việt Nam đã bị hủy mã số kinh doanh do không tiến hành đăng ký lại hoặc có tiến hành đăng ký lại với FDA nhưng không đúng thủ tục hiện hành vốn đã có nhiều thay đổi so với trước đây. Các DN Việt Nam do không biết mã số kinh doanh với FDA đã bị hủy và không còn giá trị vẫn cứ xuất hàng vào Mỹ sẽ bị từ chối không cho giao hàng hoặc tàu chở hàng bị từ chối không cho cập cảng. Hơn nữa, việc không có mã số kinh doanh hợp lệ của FDA mà vẫn cứ tiến hành giao

hàng sẽ cấu thành tội “bị cấm nhưng vẫn làm” và có thể bị xử lý hình sự hoặc bị phạt rất nặng theo đạo luật về thực phẩm, thuốc và mỹ phẩm của Mỹ.

Với rủi ro này hiện nay các DN xuất khẩu nông sản của Việt Nam vẫn còn bị động chưa có biện pháp kiểm soát đặc biệt là với thị trường Trung Quốc. Tình trạng xe chở hàng nông sản xếp hàng bị ùn tắc không xuất khẩu được, rồi sau đó bị Trung Quốc ép giá khiến DN xuất khẩu nông sản Việt Nam tổn thất lớn vẫn diễn ra thường xuyên, nguyên nhân cũng là do xuất khẩu qua đường tiểu ngạch chúng ta hoàn toàn phụ thuộc vào thương lái Trung Quốc không nắm rõ nhu cầu và thị trường Trung Quốc

#### 2.2.3.4. Biện pháp kiểm soát rủi ro do chính sách của Việt Nam

Có thể nhận thấy những rủi ro do chính sách XKNS của Việt Nam được tổng kết thành 02 nhóm: là những chính sách về quy hoạch nông nghiệp và những chính sách trực tiếp liên quan tới xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp.

Có thể nhận thấy rằng chính sách quy hoạch đất nông nghiệp và việc thực hiện theo quy hoạch đang còn tồn tại nhiều vấn đề bất cập khiến cho các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản Việt Nam luôn bị động và phải đối mặt với rủi ro lúc thì dư thừa nguồn hàng không xuất khẩu được lúc thì lại bị khan hiếm nguồn hàng để xuất khẩu. Hiện nay mọi quy hoạch đối với ngành nông nghiệp đều được làm rất đầy đủ nhưng việc thực hiện và quản lý còn thiếu chặt chẽ. Mục đích quy hoạch là phục vụ quản lý Nhà nước nhưng đích cuối cùng là đảm bảo phát triển ổn định, bền vững, mang lại lợi nhuận cho các bên tham gia trong sản xuất. Đồng thời tập trung ưu tiên nhiều hơn việc tăng lợi nhuận cho người nông dân. Khi tận dụng được lợi thế về tự nhiên (đất đai, nguồn nước, khí hậu) và kinh tế, thực hiện theo quy hoạch sẽ giảm được giá thành sản xuất. Tuy nhiên trong những năm vừa qua việc tự phát mở rộng diện tích cây trồng ngoài quy hoạch vẫn diễn ra tại nhiều nơi. Khi thấy giá sản phẩm nông sản lên cao người dân bắt chước, đổ xô vào trồng, kể cả trồng trên những vùng đất không được coi là thuận lợi. Lúc chặt điều trồng cao su, lúc chặt cao su trồng cà phê, rồi chặt cà phê trồng hồ tiêu. Năm 2015 hàng trăm ha cao su và cà phê bị người dân Tây Nguyên chặt bỏ để trồng tiêu bắt chước đất trồng cà phê và cao su nhiều nơi không thích hợp để trồng tiêu. Hơn nữa việc ồ ạt sản xuất sẽ dẫn đến dư thừa nguồn cung. Bởi vậy, nông sản Việt Nam luôn rơi vào tình trạng cung vượt quá cầu, “được mùa, mất giá”, dẫn đến các doanh nghiệp xuất khẩu hàng nông sản luôn phải đối mặt với nhiều rủi ro do vấn đề phá vỡ quy hoạch gây ra.



Bên cạnh đó các chính sách về kiểm soát giống cây trồng, thuốc và phân bón còn lỏng lẻo và thiếu triệt để. Mặc dù Bộ NN-PTNT và các cơ quan giám sát ngành nông nghiệp đã cảnh báo, phát hiện không ít vụ vi phạm, nhưng nạn làm giả phân bón, thuốc trừ sâu; thậm chí, có đơn vị tung cả hàng quá hạn, kém chất lượng ra bán ngoài thị trường. Mức hình phạt cho hành vi kinh doanh thuốc trừ sâu và phân bón giả mới chỉ dừng lại là phạt hành chính hoặc tước giấy phép kinh doanh không đủ răn đe. Tình trạng thuốc trừ sâu và phân bón giả còn nhiều gây tác động nghiêm trọng ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất và chất lượng hàng nông sản xuất khẩu. Năm 2015 hơn 9ha dưa hấu tại xã Xuân Quang 1 huyện Đông Xuân tỉnh Bình Định đã bị chết, kém năng suất do mua phải phân bón giả của Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Anh Trang ở TP Quy Nhơn. Đồng bằng Sông Cửu Long là vùng trồng lúa, trái cây lớn nhất nước nên đây là thị trường béo bở cho các đại lý vật tư nông nghiệp. Nhu cầu sử dụng phân bón ở khu vực này cần khoảng 700.000 tấn/năm. Tuy nhiên, vì lợi nhuận kinh tế mà những cá nhân, tổ chức đã bất chấp pháp luật đưa những loại phân kém chất lượng, thậm chí là phân giả ra thị trường. Điều này ảnh hưởng nghiêm trọng đến năng suất và chất lượng hàng nông sản.

Ngoài ra các quy định về điều kiện kinh doanh ví dụ như Nghị định 109/2010/NĐ-CP về kinh doanh xuất khẩu gạo cũng gây khó khăn khiến các DN xuất khẩu gạo gặp không ít rủi ro. Theo nghị định 109, muốn được xuất khẩu gạo, doanh nghiệp phải đáp ứng được những điều kiện hết sức ngặt nghèo: có ít nhất một kho chuyên dùng với sức chứa tối thiểu 5.000 tấn thóc; có ít nhất một cơ sở xay, xát thóc, gạo với công suất tối thiểu 10 tấn thóc/giờ; phải xuất khẩu gạo trong thời gian 12 tháng liên tục mới được cấp lại giấy chứng nhận đủ điều kiện xuất khẩu gạo. Các điều kiện nói trên - với yêu cầu rất lớn về vốn đầu tư - gần như chặn đứng cơ hội tham gia thị trường của những doanh nghiệp nhỏ. Trong khi, thị trường có những phân khúc vô cùng đa dạng, nhiều phân khúc không yêu cầu nguồn cung lớn đến thế. Trên thực tế, nhiều doanh nghiệp từng không thể xin được giấy phép xuất khẩu và buộc phải lập các công ty tại nước khác để nhập gạo của chính mình từ quê nhà Việt Nam qua một đối tác được ủy thác xuất khẩu. Không chỉ có vậy, việc đặt ra rào cản quá cao gây ra nhiều hệ lụy khác. Các doanh nghiệp lớn – nhất là các doanh nghiệp có được hợp đồng xuất khẩu tập trung - vì ít đối thủ cạnh tranh nên không quan tâm lo thị trường, làm thương hiệu. Kết quả là hạt gạo Việt Nam chỉ bán được ở những phân khúc chất lượng không cao, thậm chí giá gạo xuất khẩu còn thấp hơn giá gạo trong nước.

Với mục đích ngăn ngừa và giảm thiểu rủi ro trong tín dụng xuất khẩu, góp phần bảo đảm an toàn tài chính và thúc đẩy xuất khẩu, Quyết định số 2011/2010/QĐ-TTg và Thông tư số 99/2011/TT-BTC về việc thực hiện thí điểm bảo hiểm tín dụng xuất khẩu đã được ban hành. Tuy nhiên việc xác định giá trị của hợp đồng bảo hiểm không phải điều có thể được thực hiện một cách nhanh chóng, dễ dàng. Bên cạnh đó, cũng có rất ít tổ chức tín dụng hay ngay cả Ngân hàng của nhà nước chấp nhận những sản phẩm về tín dụng nông nghiệp bởi tính rủi ro của những hoạt động này. Do vậy mà khó khăn lại chồng chất khó khăn và những chính sách mặc dù được định hướng rất rõ ràng nhưng vẫn chưa được thực thi hiệu quả làm cho rủi ro từ đó mà phát sinh theo.

Các chính sách của Việt Nam cũng có thể tác động gián tiếp gây ra rủi ro cho hàng nông sản xuất khẩu. Cụ thể Bộ Công Thương đã ban hành Quyết định 686/QĐ-BCT về việc áp dụng biện pháp tự vệ chính thức đối với các sản phẩm phân bón có DAP và MAP từ các nước và vùng lãnh thổ. Mức thuế nhập khẩu bổ sung áp dụng đối với các sản phẩm nêu trên từ ngày 7-3-2018 đến ngày 6-3-2019 là 1.128.531 đồng/tấn; từ ngày 7-3-2019 đến ngày 6-3-2020 là 1.072.104 đồng/tấn và từ ngày 7-3-2020 trở đi là 0 đồng/tấn (nếu không gia hạn). Quyết định này có hiệu lực từ ngày 7-3-2018. Chính sách này có thể sẽ gián tiếp gây ra rủi ro cho nông sản xuất khẩu. Khi chính sách này được thực hiện ngoài việc nông dân phải chịu chi phí đầu tư cao, biện pháp này rất có thể khiến các nước bị áp thuế sử dụng biện pháp trả đũa đối với hàng nông sản của Việt Nam. Như vậy, nông dân sẽ phải mua phân bón giá cao, trong khi giá nông sản bán ra có thể thấp vì người ta có thể sử dụng thuế đáp trả. Ví dụ như Trung Quốc hiện đang nhập khẩu đến 50% lúa gạo của Việt Nam (bao gồm cả tiểu ngạch). Trong khi đó, với mặt hàng phân bón DAP, Việt Nam cũng nhập nhiều nhất từ quốc gia này. Điều này cho thấy chính sách của Việt Nam có thể gián tiếp gây ra rủi ro cho các DN xuất khẩu nông sản.

Có thể thấy là số lượng chính sách cho hỗ trợ sản xuất và xuất khẩu nông nghiệp là rất nhiều, trong đó nông sản là sản phẩm được ưu tiên. Tuy nhiên, tính hiệu quả của các chính sách chưa cao nên trên thực tế doanh nghiệp vẫn phải đối mặt với nhiều rủi ro phát sinh. Như đã phân tích ở trên việc quản lý chính sách quy hoạch lỏng lẻo khiến việc trồng cây nông sản phá vỡ quy hoạch khiến nhiều DN xuất khẩu gặp rủi ro do không có hàng xuất khẩu khi cần thiết, hiện nay 1 số doanh nghiệp đã đầu tư quy hoạch khu nuôi trồng để đảm bảo nguồn cung cho DN mình kể cả về số lượng và chất lượng ví dụ như cà phê Trung Nguyên. Đây cũng là biện

pháp để kiểm soát rủi ro do chính sách gây ra. Tuy nhiên số lượng này rất ít tập trung ở các DN lớn vì công tác quy hoạch này đòi hỏi vốn đầu tư lớn. Còn lại đa phần các doanh nghiệp bị động trước rủi ro này và chưa có biện pháp kiểm soát

Có thể thấy rằng đối với rủi ro do chính sách của Việt Nam thì việc kiểm soát được thực hiện chủ yếu từ phía Chính phủ, còn DN thì chưa chủ động tích cực tham gia vào công tác này. Những biện pháp KSRR cũng cho thấy điều đó khi hầu hết các DN được khảo sát đều chỉ tìm hiểu về các chính sách, hợp tác với các cơ quan quản lý để kịp thời nắm bắt chính sách (151 phiếu), nhưng lại không chủ động tham gia vào việc xây dựng chính sách (36 phiếu). Trong khi đó, những chính sách chưa được triển khai một cách có hiệu quả. Điều này dẫn tới việc chính sách có rất đầy đủ nhưng DN không những không được hỗ trợ mà đôi khi còn gặp phải nhiều rủi ro.

#### 2.2.3.5. Biện pháp kiểm soát rủi ro thiếu hụt vốn

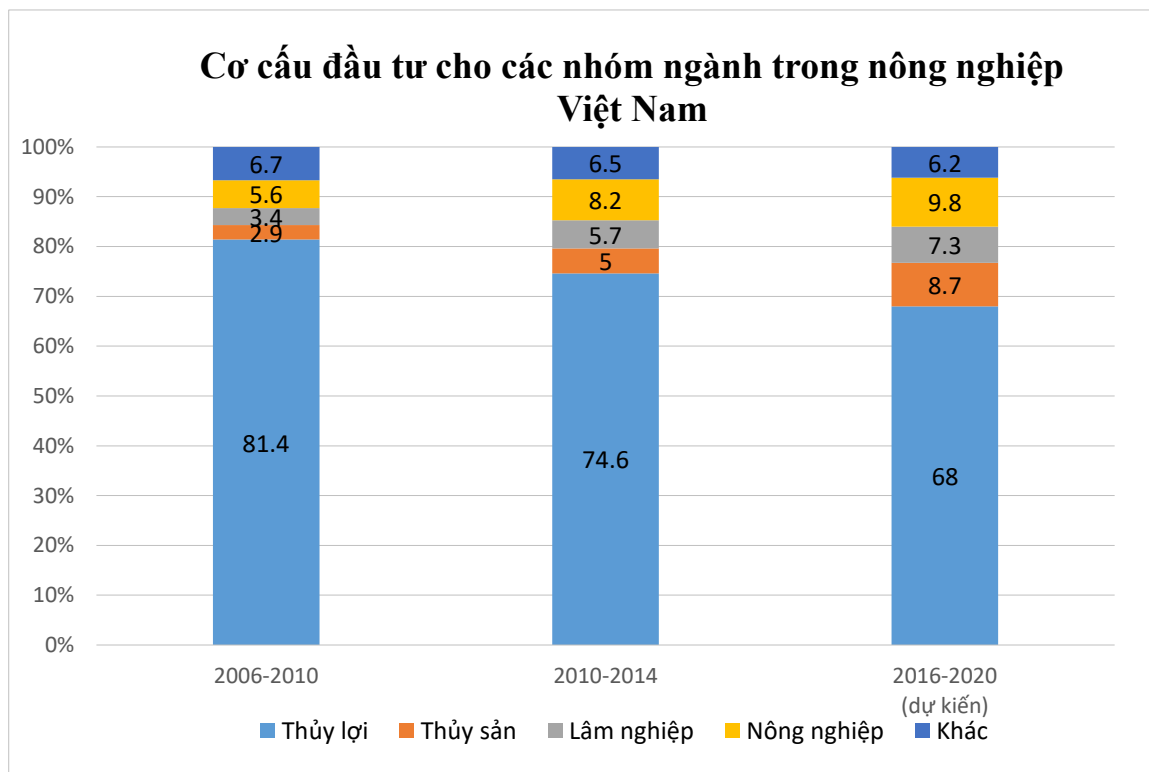
Rủi ro về vốn gồm 02 nhóm vấn đề: lượng vốn và lãi suất. Về lượng vốn, giai đoạn gần đây đã có rất nhiều chính sách để hướng dòng tiền vào lĩnh vực nông nghiệp cũng như dịch chuyển cơ cấu đầu tư ưu tiên cho nông nghiệp. Một số văn bản pháp quy có thể kể đến là: Nghị định 55/2015/NĐ-CP ngày 09/6/2015 của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn; Nghị quyết số 30/2017/NQ-CP, của Chính phủ về gói tín dụng có quy mô 100.000 tỷ đồng dành cho “phát triển nông nghiệp công nghệ cao; Chỉ thị số 06/CT-BCT ngày 27/05/2016 của Bộ Công thương về một số nhiệm vụ, giải pháp phát triển sản xuất, đẩy mạnh xuất khẩu trong năm 2016; Thông tư 16/2013/TT-NHNN của Ngân hàng Nhà nước Quy định đáp ứng nhu cầu vốn đối với nông nghiệp nông thôn với lãi suất ngắn hạn tối đa 9%/năm; Văn bản của Bộ Tài chính trình Chính phủ kiến nghị gia hạn thời gian vay tín dụng xuất khẩu cà phê từ 12 tháng lên 36 tháng và Dự thảo sửa đổi bổ sung Nghị định 75/2011/NĐ-CP... Cơ cấu đầu tư cũng đang có sự chuyển dịch sang nhóm ngành nông nghiệp. Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, trong giai đoạn 2006-2010, tỷ trọng đầu tư trong các nhóm ngành nông nghiệp còn có sự chênh lệch lớn. Thủy lợi đòi hỏi một nguồn vốn đầu tư lớn (chiếm tới 81,4%) trong khi đầu tư cho các lĩnh vực trực tiếp sản xuất còn thấp như nông nghiệp chiếm 5,6%, lâm nghiệp chiếm 3,4% và thủy sản chiếm 2,9%. Giai đoạn 2011-2014 và 2016-2020, cơ cấu đầu tư theo ngành, lĩnh vực cũng mới bước đầu được điều chỉnh theo hướng giảm tỷ trọng đầu tư cho ngành thủy lợi và tăng tỷ trọng đầu tư cho các ngành trực tiếp sản xuất.

Các chương trình hỗ trợ tín dụng cho ngành hàng nông sản xuất khẩu mũi nhọn như điều, hạt tiêu, lúa gạo... không chỉ tác động trực tiếp đến người nông dân

mà còn giúp nâng cao giá trị nông sản của Việt Nam. Vài năm trở lại đây, tín dụng cho nông nghiệp, nông thôn luôn chiếm tỷ trọng lớn và có thời điểm tăng cao hơn mức tăng bình quân toàn ngành. Năm 2016, dư nợ cho vay nông nghiệp, nông thôn chiếm tỷ trọng hơn 20% dư nợ cho vay nền kinh tế. Trong cơ cấu tín dụng nông nghiệp, cho vay các lĩnh vực, ngành hàng có giá trị sản xuất, xuất khẩu lớn như gạo, cá tra, hạt tiêu, cà phê... hay chăn nuôi, chế biến thịt heo, gia cầm... thuộc lĩnh vực ưu tiên nên luôn được các ngân hàng thương mại tích cực triển khai với nhiều gói tín dụng ưu đãi, lãi suất thấp hơn lãi suất cho vay trên thị trường. Tuy vậy, theo nhận xét của các chuyên gia trong lĩnh vực nông nghiệp, đây vẫn là khu vực thiếu vốn nhất và vẫn cần những đột phá hơn nữa về chính sách tín dụng cho các mặt hàng nông sản chủ lực của Việt Nam, nhất là nhóm hàng chiếm tỷ trọng cao trong xuất khẩu. Hiện nay, mới chỉ có cà phê nhận được nhiều ưu đãi trong tín dụng như chương trình tái canh cây cà phê, hỗ trợ người trồng cà phê và DN... trong khi nhiều mặt hàng khác như điều, hạt tiêu hay lúa gạo chưa có những chương trình tín dụng dài hạn.

**Hình 2.8. Cơ cấu đầu tư cho các nhóm ngành trong nông nghiệp Việt Nam các thời kỳ (2006 – 2020)**

*Đơn vị: % tổng đầu tư cho nông nghiệp*



*Nguồn: Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2014)*

Bên cạnh vấn đề về lượng vốn, thì lãi suất của nguồn vốn tín dụng là cản trở lớn cho XKNS của DN Việt Nam. Từ giữa năm 2013, Ngân hàng Nhà nước đã chỉ đạo các tổ chức tín dụng giảm lãi suất cho vay 5 nhóm lĩnh vực ưu tiên, trong đó có cho vay sản xuất hàng xuất khẩu, từ mức 11%/năm xuống 10%/năm (ngắn hạn). Trong suốt năm 2014, với chương trình như cho vay thí điểm lĩnh vực nông nghiệp, cho vay DN nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao..., các ngân hàng đã cung ứng nguồn vốn hàng chục nghìn tỷ đồng cho lĩnh vực XKNS, thủy sản với lãi suất chỉ từ 7 - 8%/năm (ngắn hạn) và 10 - 10,5%/năm (trung và dài hạn). Mặc dù vậy, đây vẫn là mức lãi suất quá cao so với mức 4,35% của Trung Quốc; 2,5% của Mỹ; 1,75% của Hàn Quốc hoặc thậm chí -0,1% của Nhật Bản (FXStreet.com, 2018). Ngoài việc lãi suất cao thì thời hạn vay cũng là một vấn đề quan trọng trong cung ứng vốn cho DN XKNS. Tại Việt Nam, các doanh nghiệp trong nước 95% vốn kinh doanh là phải đi vay (Tạp chí tài chính, 2012) nên lãi suất và thời hạn của nguồn vốn tín dụng là cản trở lớn cho xuất khẩu nông sản của DN Việt Nam. Theo công ty cổ phần Hoàng Minh Nhật (Cần Thơ) chuyên xuất khẩu gạo thì DN cần không chỉ là giảm lãi suất 0,1 - 0,2%/năm mà quan trọng là ngân hàng đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời và lãi suất được duy trì ổn định với thời hạn vay vốn dài hạn. Hiện các DN hoạt động thu mua, chế biến xuất khẩu gạo sang các thị trường châu Âu, Trung Đông, Nhật, ASEAN, Mỹ như công ty Minh Nhật cần nguồn vốn rất lớn, đặc biệt vào những lúc vụ mùa khi DN cần vốn lớn để trừ hàng xuất khẩu.

Lượng vốn, lãi vay và cả thời hạn vay đang là những vấn đề vô cùng khó khăn dẫn tới những rủi ro lớn về vốn cho các DN XKNS Việt Nam. Tựu chung lại đó là vấn đề cung - cầu vốn chưa gặp được nhau. Điều này có nhiều nguyên nhân nhưng nổi lên 2 nguyên nhân chủ yếu. Trước hết, sản xuất nông nghiệp là ngành có hệ số rủi ro cao nhất với các đặc trưng: sản xuất manh mún, mức độ đa dạng hóa cây trồng thấp, hạ tầng sản xuất (hệ thống tưới tiêu, mức độ cơ giới hóa...) chưa cao, hạn chế về tiếp cận thị trường và thông tin giá cả. Đó là chưa kể những rủi ro về thiên tai, về thị trường như giá cả thế giới thất thường, về cân đối cung - cầu, về chu kỳ thường khoảng 5 - 7 năm ngành nông nghiệp lại chịu một cú sốc... Thứ hai, nhiều ngân hàng thương mại nước ta chưa có được chiến lược quản trị rủi ro bài bản, dẫn đến tư tưởng phòng thủ, e dè cho vay đối với nhóm kinh doanh hàng nông sản (Tạp chí Công thương, 2013). Tính đến cuối năm 2016, tỷ lệ lãi suất cho vay trong XKNS cũng giảm xuống, còn từ 6,5% - 7%/năm. Mặc dù đã được ưu đãi hơn so với các lĩnh vực khác, nhưng do đặc thù sản xuất nông nghiệp có nhiều rủi ro về

hàng hóa nên việc thu hoạch được năng suất cao, hay xuất khẩu được giá vẫn gặp nhiều rủi ro. Trong khi đó, lãi suất vay để sản xuất kinh doanh thì ở Việt Nam vẫn là cao so với các nước trên thế giới nên việc tín dụng lãi suất trong XKNS vẫn còn tiềm ẩn nhiều nguy cơ.

Đối diện với tình hình này, đa số (80% - 90%) các DN được khảo sát đã có những biện pháp để KSRR thiết hụt vốn như sau:

- Lập quỹ dự phòng rủi ro để khắc phục sự cố, giảm thiểu tổn thất
- Đàm phán trả chậm với các cơ sở cung ứng nông sản
- Đàm phán các chính sách hỗ trợ XKNS với Ngân hàng

Riêng biện pháp “Tìm kiếm các nguồn hỗ trợ tín dụng, đặc biệt là cho khâu chế biến, bảo quản nông sản” thì mới chỉ có 1/3 số DN đang sử dụng, có thể thấy vì đây là biện pháp không dễ dàng do các nguồn hỗ trợ tín dụng nông nghiệp chính thông như Ngân hàng còn đang rất e ngại bởi mức độ rủi ro trong nông nghiệp nên chưa có nhiều các quỹ hay hiệp hội tham gia vào việc cấp vốn cho lĩnh vực này.

Bên cạnh những biện pháp được các doanh nghiệp lựa chọn sử dụng, trên thực tế trước tình cảnh thiếu vốn để dự trữ hàng hóa nông sản cho xuất khẩu, thì hiện các bên đang thực hiện việc đàm phán tương trợ lẫn nhau. Cơ sở nuôi trồng tình nguyện bán nông sản trả chậm cho các đại lý thu gom, cho DN xuất khẩu. DN cũng đã có biện pháp lập quỹ dự phòng hoặc đàm phán chính sách hỗ trợ cho vay dài hạn với ngân hàng. Trên thực tế, một số ngân hàng nước ta đã tiên phong trong cho vay kinh doanh nông sản bằng các nghiệp vụ quản trị rủi ro, nhưng còn ở mức sơ khai. Chẳng hạn ACB chọn khách hàng cho vay là DN đầu mối xuất khẩu gạo; DN xuất khẩu hạt điều, thủy sản hoạt động đã nhiều năm; hoặc Techcombank yêu cầu DN vay vốn phải mua bảo hiểm hàng hóa, áp dụng việc giải ngân theo tiến độ thu mua nông sản... Theo đúng nghĩa quản trị rủi ro, ngân hàng phải tích hợp cơ sở dữ liệu và phân tích được các chuỗi giá trị hàng hóa trên thị trường nông nghiệp, cũng như các rủi ro liên quan thì mới đưa ra được chiến lược cho vay hiệu quả nhất.

#### 2.2.3.6. Biện pháp kiểm soát rủi ro thiếu trình độ quản lý chuyên môn nghiệp vụ

Rủi ro thiếu trình độ quản lý chuyên môn nghiệp vụ qua nghiên cứu thực tế thấy rằng khả năng xảy ra thấp nhưng mức độ ảnh hưởng tới hoạt động xuất khẩu nông sản lại ở mức cao. Điều này được lý giải rằng, trong thời đại của cuộc cách mạng 4.0 như hiện nay, với sự đào tạo có chất lượng và mở rộng trong liên kết quốc tế, thì việc các DN có thể tìm kiếm được những nhân sự cho các vị trí về kinh

doanh xuất khẩu là không quá khó khăn. Nhưng kinh doanh xuất khẩu là một hoạt động không chỉ cần tới kiến thức, mà còn cần có sự tích lũy về mặt kinh nghiệm và sự nhanh nhạy với những biến động của thị trường. Do vậy, một cán bộ phụ trách kinh doanh xuất khẩu không am hiểu đầy đủ về quy trình nghiệp vụ có thể dẫn tới rất nhiều thiệt hại cho DN. Bên cạnh đó, trên thực tế ngay chính đến chủ các DN cũng có nhiều người đi lên từ chủ nông hộ, vì thế năng lực và kỹ năng nghiệp vụ ngoại thương còn nhiều hạn chế, dẫn tới việc nhận định về thị trường, 99oc hóa chưa thực sự được chính xác, dẫn tới những thua lỗ, tổn thất. Ngoài ra, những rủi ro phát sinh trong quá trình tiến hành kê khai làm thủ tục hải quan. Nhân viên chuẩn bị thiếu giấy tờ, ghi sai địa chỉ, khai sai nội dung trên vận đơn, không nắm rõ quy định của nước nhập khẩu.

Đây là rủi ro được đánh giá là giá trị thấp nhất trong tổng số các rủi ro, đạt 8,03 điểm. Hiện nay, các DN đã làm khá tốt công tác kiểm soát rủi ro do thiếu trình độ quản lý và chuyên môn nghiệp vụ trong hoạt động xuất khẩu nông sản. Các DN đã chú trọng nhiều đến công tác đào tạo nâng cao chất lượng nguồn lực, lựa chọn nhân sự phù hợp, đào tạo nâng cao trình độ thuê các chuyên gia tư vấn khi cần thiết nhằm nâng cao hiệu quả nguồn nhân lực bên trong giúp giảm những rủi ro có thể xảy đến. Đặc biệt một số khâu hay phát sinh rủi ro như vận chuyển, bảo quản, làm thủ tục hải quan nếu doanh nghiệp không đủ nguồn nhân lực thì họ tiến hành thuê ngoài các doanh nghiệp logistic để đảm bảo hiệu quả và giảm thiểu rủi ro gây ra. Đây là một tín hiệu tốt của các DN Việt Nam khi đã có sự quan tâm phù hợp tới vấn đề rủi ro trong xuất khẩu nông sản.

#### 2.2.3.7. Biện pháp kiểm soát rủi ro thông tin

Rủi ro thông tin là vấn đề cần được lưu tâm nhiều đối với DN xuất khẩu nông sản của Việt Nam. Thực tế cho thấy, do thiếu thông tin về cung cầu thị trường, nhiều doanh nghiệp đã ký những hợp đồng xuất khẩu nông sản với giá thấp, đến khi giao hàng giá nông sản tăng vọt khiến doanh nghiệp bị thua lỗ. Hiện nay, có nhiều trang web đăng thông tin về quy định xuất nhập khẩu nông sản, thông tin thị trường, hệ thống văn bản pháp luật liên quan hoạt động kinh doanh nông sản, hoạt động của các hiệp hội... Song, thông tin đưa ra chưa đầy đủ và không cập nhật nên hiệu quả chưa cao. Hơn nữa, đa phần các DN dành rất ít chi phí cho công tác nghiên cứu thị trường (tìm hiểu thị hiếu tiêu dùng, yêu cầu của thị trường, tiêu chuẩn chất lượng, quy định an toàn thực phẩm cũng như quảng bá sản phẩm mình có) mà chỉ thu thập qua các đầu mối trung gian nên thông tin không có hệ thống và chính xác,

thiếu cập nhật. Có thể thấy sự việc 679 cơ sở sản xuất tại Việt Nam đã bị hủy mã số kinh doanh sau khi FDA thay đổi chính sách kiểm tra hàng nông sản nhập khẩu vào Mỹ mà không hề hay biết là một ví dụ điển hình về rủi ro khi thiếu thông tin. Những DN này đã bị từ chối nhận hàng, thậm chí còn bị xử lý pháp luật do kinh doanh hàng cấm mà không hề hay biết.

Thông tin sai lệch về hàng hóa nông sản Việt Nam khiến cho đối tác nhập khẩu có những sự e dè nhất định khi mua hàng hoặc phải mất nhiều thời gian, công sức để thẩm định lại. Đơn cử như trong năm 2016, báo chí đưa tin thất thiệt về nhãn Hưng Yên được xông lưu huỳnh để xóa đi các vết thâm nám, sạch vỏ và vụ sầu riêng nhúng phân bón lá ở Di Linh, Lâm Đồng, làm ảnh hưởng tới hình ảnh của nông sản Việt Nam nhất là đối với những thị trường khó tính như Mỹ, Châu Âu, Nhật ... mà chúng ta phải thực hiện rất nhiều thủ tục phức tạp, thời gian kéo dài cả chục năm mới có được một loại nông sản, đặc biệt là trái cây được nhập vào. Hay như đầu năm 2016, Cơ quan vệ sinh an toàn thực phẩm và nông sản Singapore (AVA) đã minh oan cho khoai lang giống Nhật Bản được trồng tại Việt Nam và nhập khẩu vào Singapore là hoàn toàn an toàn và không hề nhiễm “chất độc da cam” như tin đồn thất thiệt đang lan truyền trên mạng xã hội tại Singapore. Qua phân tích thấy rằng rủi ro thông tin có mức độ ảnh hưởng lớn tới doanh nghiệp không chỉ tồn tại về vật chất mà còn tồn tại cả về uy tín của doanh nghiệp.

Thiếu thông tin thị trường đang là vấn đề nổi cộm mà các DN XKNS phải đối mặt. Đặc biệt là khi liên kết trong chuỗi và liên kết ngang trong ngành đa phần còn rất yếu; công nghệ sản xuất, chế biến đối với hàng nông sản và quản lý, tiếp thị đối với dịch vụ xuất khẩu còn lạc hậu dẫn đến chất lượng hàng hoá và dịch vụ thấp. DN XKNS muốn tham gia sâu vào thị trường cần tham gia vào chuỗi giá trị để tiêu thụ sản phẩm. Giờ đây, người tiêu dùng yêu cầu nhiều hơn về sản phẩm an toàn với thông tin minh bạch trong toàn chuỗi cung ứng. Tuy nhiên, việc chuyển tải thông tin là không đơn giản bởi chuỗi giá trị rất phức tạp. Giá đầu tư công nghệ bây giờ đã rẻ hơn nhiều so với trước đây, các hợp tác xã nông nghiệp có thể áp dụng công nghệ để minh bạch thông tin sản phẩm. Một số hợp tác xã hoặc DN đã tích cực tham gia vào việc thúc đẩy truy xuất nguồn gốc sản phẩm, mã QR code thông qua điện thoại thông minh. Động thái này được người tiêu dùng đón nhận rất tốt. Tuy nhiên, đầu tư công nghệ, về bản chất chỉ là phương tiện giảm chi phí giao dịch, thay vì gọi điện thoại kiểm tra sản phẩm như một số chuỗi hiện nay vẫn đang làm. Quản lý và cập nhật thông tin về sản phẩm an toàn để đưa vào trang website hay cơ sở dữ liệu đang



là vấn đề khó nhất đối với các địa phương và hợp tác xã. Sẽ gây tác dụng ngược và mất lòng tin, nếu áp dụng truy suất nguồn gốc mà thông tin nghèo nàn.

Rủi ro thông tin, theo các DN XKNS Việt Nam, có giá trị ở mức 11,63 điểm, được xếp vào hạng rủi ro cao. Những biện pháp KSRR thông tin tương đối phổ biến thì đều đã được các DN sử dụng, như:

- Tìm hiểu và khai thác triệt để các nguồn thông tin về thị trường trên mạng internet, báo chí, ấn phẩm.
- Tìm hiểu kỹ các thông tin về đối tác và thị trường trước các quyết định xuất khẩu.
- Ký hợp đồng với các khách hàng quen đã có giao dịch nhiều lần, hoặc có uy tín trong giới.
- Sử dụng người trung gian để tiếp cận thị trường, tạo mối quan hệ tốt với chính quyền địa phương ở các thị trường mới và bạn hàng mới.
- Cập nhật thông tin về các rào cản kỹ thuật, thuế quan và phi thuế quan của các thị trường xuất khẩu

Có thể thấy đây là những biện pháp khá tốt để KSRR về thông tin và đã được DN sử dụng đầy đủ. Mặc dù vậy, thực tế vẫn xảy ra nhiều tổn thất do thông tin không chính xác vì những nguồn thông tin được khai thác đôi khi không đầy đủ hoặc thiếu tính cập nhật. Biện pháp người quen trong giao dịch mại mặc dù cũng được tận dụng tối đa nhưng đôi khi không mang lại hiệu quả nếu đối tác đó không trung thực và thông tin không minh bạch. Biện pháp sử dụng trung gian tiếp cận thị trường thì cũng vẫn do nguồn thông tin không minh bạch, kết hợp với năng lực lựa chọn trung gian còn yếu nên số DN XKNS Việt Nam lựa chọn biện pháp này còn chưa nhiều.

#### 2.2.3.8. Biện pháp kiểm soát rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán, ký hợp đồng

Rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng trong XKNS cũng là rủi ro mà đôi khi DN Việt Nam còn mắc phải. Rủi ro này liên quan tới các điều khoản hợp đồng không chặt chẽ, nguồn thông tin về thương nhân nước ngoài không điều tra cặn kẽ. Nguyên nhân của những sự việc trên chủ yếu là do nhiều DN Việt Nam thường không chú ý là giao dịch với một người nhưng khi ký hợp đồng lại với một tư cách pháp nhân khác mà mình không rõ, đến khi không thu được tiền hàng, tranh chấp xảy ra, đối tác đứng ra giao dịch chỉ nhận là đại lý (agent) của pháp nhân đứng ra ký hợp đồng nhập khẩu và không chịu trách nhiệm pháp lý; liên hệ với đối tác là pháp nhân đứng tên ký hợp đồng thì không liên lạc được, DN Việt Nam

thường bị thua thiệt... Nông sản xuất khẩu số lượng lớn cũng có giá trị hợp đồng cao, hơn nữa lại là hàng thực phẩm do vậy đối tác nước ngoài (lừa đảo) sẽ tập trung vào mặt hàng này hoặc khách hàng nước ngoài có thiện ý không tốt sẽ dễ vin vào vấn đề chất lượng hàng hóa để từ chối hàng hóa.

Có thể kể đến một thực tế đối với ngành hồ tiêu năm 2017. Do không hiểu rõ về những thương lái Trung Quốc mà nhiều DN xuất khẩu hồ tiêu đã bị thiệt hại nặng nề. Nhóm người này đặt mua hồ tiêu xuất khẩu của Việt Nam bất chấp mọi mức giá và yêu cầu ký hợp đồng ngay. Họ luôn thúc giục DN Việt Nam giao hàng nhưng bản thân thương lái Trung Quốc lại chậm chuyển tiền với lý do ngân hàng đang kiểm tra hồ sơ. Từ đó, nhiều công ty xuất khẩu hồ tiêu Việt tạo tín hiệu là thị trường đang rất cần hồ tiêu, cần số lượng lớn. Trong khi đó, nắm được tâm lý mua gom từ đại lý của các DN xuất khẩu, cũng chính nhóm thương lái Trung Quốc đã tảo đi các địa phương trồng hồ tiêu để giao dịch với các đại lý thu mua ở địa phương. Bằng cách hứa bán cho đại lý với giá thấp hơn thị trường khi đó, nhóm thương lái Trung Quốc nhanh chóng lấy lòng các đại lý. Đại lý sẽ nhanh mua của các thương lái Trung Quốc để bán cho các DN xuất khẩu. Tuy nhiên, nhóm người Trung Quốc chỉ bán số ít hàng giá thấp cho đại lý để lấy lòng tin sau đó ngưng bán, kêu không có hàng rồi đẩy giá lên cao, bán cho đại lý theo giá tùy thích. Đại lý khi đó vì hồi thúc hợp đồng số lượng với công ty xuất khẩu hồ tiêu nên buộc phải mua giá tiêu cao từ các thương lái Trung Quốc. Sau đó, nhóm thương lái Trung Quốc biến mất, để lại lô hàng cho các DN xuất khẩu Việt Nam mà không được giao dịch. Trường hợp trên cho thấy vì không nắm rõ về đối tác cộng thêm việc kiểm soát lỏng lẻo trong việc ký kết và thực hiện hợp đồng đã khiến các DN Việt Nam gặp nhiều rủi ro và gây ra nhiều tổn thất.

Rủi ro này trong thực tế được các DN sử dụng các biện pháp kiểm soát như sau:

- Sử dụng nhân sự có nghiệp vụ ngoại thương, thông thạo ngoại ngữ khi đàm phán, thương thảo
- Giao dịch qua thương lái quen, hoặc qua trung gian thị trường
- Xác minh được thực lực và uy tín của đối tác, đặc biệt là các đối tác tìm kiếm qua Internet

DN đã cảnh giác hơn đối với những trường hợp lừa đảo trong ký kết hợp đồng bằng cách ký hợp đồng với các khách hàng quen đã có giao dịch nhiều lần, hoặc có uy tín trong giới nông sản. Nhưng do tương quan lực lượng trong đàm phán

(khả năng đàm phán, cạnh tranh) yếu hơn nên DN Việt Nam thường phụ thuộc vào đối tác nước ngoài trong việc ký kết các điều khoản của hợp đồng. Tuy nhiên, đối với đối tác Trung Quốc vẫn còn tồn tại nhiều rủi ro, nhiều doanh nghiệp Việt Nam vẫn bị thương lái Trung Quốc lừa do không tìm hiểu rõ thông tin đối tác.

#### 2.2.3.9. Biện pháp kiểm soát rủi ro thanh toán

Trong quá trình thực hiện hợp đồng DN cũng dễ gặp phải rủi ro thanh toán. Với thị trường Hoa Kỳ, Nhật Bản hay các nước Châu Âu thì thường hay áp dụng phương thức thanh toán L/C, còn một số nước Châu Á, Nga, Trung Đông hay Châu Phi thì thường sử dụng phương thức thanh toán CAD, D/P, D/A. Rủi ro thường gặp phải khi thanh toán bằng L/C là sai sót trong chứng từ thanh toán, nội dung quy định trong L/C không phù hợp quá hạn thanh toán L/C cho DN xuất khẩu. Rủi ro này khiến DN xuất khẩu nông sản phải sửa chứng từ, sửa L/C, gia hạn L/C, làm tăng chi phí, thậm chí chậm thanh toán, không thanh toán được tiền hàng. Đối với phương thức thanh toán D/A, D/P hoặc TTR, DN xuất khẩu nông sản hay gặp RR chậm thanh toán, từ chối thanh toán, đòi giảm giá.

Trong hoạt động xuất nhập khẩu, nhiều DN Việt Nam thường gặp rủi ro về thanh toán với đối tác Trung Quốc. Trung Quốc là thị trường XKNS lớn nhất của Việt Nam thường gặp phải nhiều rủi ro trong khâu thanh toán. Thị trường này thường xuyên xảy ra tình trạng hàng xuất đi mà tiền chậm thu về, nhiều đối tác sau khi nhận hàng còn cố kì kèo giảm giá, và thị trường hầu như chưa áp dụng các phương thức thanh toán quốc tế thông dụng. Mặt hàng gạo của Việt Nam xuất sang các đối tác giáp vùng biên giới và đa phần là sử dụng phương thức thanh toán biên mậu trả chậm nghĩa là sau khi giao hết hàng đối tác mới dần trả tiền. Phương thức này tiềm ẩn nhiều rủi ro khi đối tác Trung Quốc thanh toán rất chậm. Ngoài ra khi xuất khẩu rau quả trái cây sang thị trường Các Tiểu Vương quốc Ả Rập Thống nhất (UAE), phương thức thanh toán sử dụng chủ yếu là đặt cọc trước rồi thanh toán trả chậm, rất ít khi mở L/C qua ngân hàng và lấy lý do hàng trái cây, rau quả mau hư nên ép DN Việt chấp nhận phương thức thanh toán đó. Điều này cũng khiến các DN xuất khẩu của Việt Nam gặp phải khó khăn.

Với rủi ro này hiện nay các doanh nghiệp đã có biện pháp để kiểm soát. Với thị trường Trung Quốc, do Trung Quốc áp dụng phương thức thanh toán biên mậu trả chậm nên thay vì sau khi ký hợp đồng DN xuất khẩu ở ạt như trước đây thì hiện nay DN Việt Nam xuất khẩu cầm chừng theo nhiều đợt để Trung Quốc tiến hành thanh toán từng phần. Bên cạnh đó với đa số các hợp đồng DN đều sử dụng phương

thức thanh toán bằng L/C không huỷ ngang để đảm bảo hiệu quả trong khâu thanh toán.

#### 2.2.3.10. Biện pháp kiểm soát rủi ro cung ứng nông sản đầu vào

Những rủi ro trong cung ứng nông sản đầu vào bao gồm sự thiếu hụt về sản lượng, về chất lượng, về giá cả và sự gián đoạn trong cung ứng. Do đặc tính mùa vụ của hàng hóa nông sản nên sản lượng thu hoạch hàng năm hoặc theo mùa vụ của các loại nông sản thường có nhiều sự biến động. Thiên tai, bệnh dịch hay những điều kiện nuôi trồng không đảm bảo cũng dễ dẫn tới sản lượng thấp, kéo theo đó là giá cả sẽ tăng và việc cung ứng cũng bị gián đoạn. Gián đoạn cung ứng còn có thể xảy ra bởi sự lệch pha trong cung cầu hàng hóa, khi mà các nhà sản xuất và các DN xuất khẩu chưa tìm được nhau hoặc khi gặp được rồi nhưng khả năng cung ứng của nhà sản xuất cũng chưa ổn định gây nên sự gián đoạn.

Về chất lượng nông sản, theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (2017) gần 90% hàng nông sản của Việt Nam thu mua cho xuất khẩu vẫn ở dạng thô hoặc với hàm lượng chế biến thấp, chất lượng và giá trị xuất khẩu thấp hơn các sản phẩm cùng loại của nhiều nước khác. Do đó, khi xuất khẩu hàng nông sản, phần giá trị gia tăng thấp và dễ gặp rủi ro trong hoạt động kinh doanh do giá cả sản phẩm thô trên thị trường thế giới đang có xu hướng giảm mạnh và thường xuyên biến động với biên độ cao. Một số mặt hàng nông sản của ta tuy đang được xếp ở vị trí cao trên thị trường thế giới nhưng do chất lượng thấp nên thường bán với giá thấp hơn giá thế giới. Tập quán sản xuất của nông dân Việt Nam là sử dụng thuốc bảo vệ thực vật, thuốc kháng sinh để bảo vệ cây trồng, vật nuôi trước những đợt bệnh, dịch hại. Cho dù phía DN có hợp tác sản xuất, thu mua tác động, hướng dẫn họ cách sản xuất an toàn, hiệu quả thì mức độ này cũng chỉ giảm chứ không chấm dứt triệt để. Hơn nữa, những vùng đất canh tác, sản xuất của Việt Nam đều được khai thác từ lâu và thời gian nghỉ đất, phơi đất, phơi trại quá ngắn để tái sản xuất nên mức độ tiêu diệt những mầm bệnh tiềm ẩn không cao. Vì vậy, điểm yếu về chất lượng sản phẩm sẽ tạo ra thách thức lớn cho cả ngành hàng nông nghiệp

Giá cả và nguồn cung đầu vào cho kinh doanh XKNS cũng là vấn đề cần được cải thiện. Đối với đầu vào, do sản xuất nhỏ lẻ nên nông dân cũng nhập nguyên liệu là thức ăn chăn nuôi, vật tư nông nghiệp... ở những đại lý nhỏ lẻ, có thể là đại lý cấp 3, cấp 4, làm tăng giá thành lên rất nhiều so với nguyên liệu đầu vào được lấy từ nguồn. Mà với nông sản, chi phí đầu vào có thể chiếm đến 50-60%. Còn đầu ra, cũng bằng ấy tầng nấc thương lái, mỗi nấc chia nhau một phần lợi nhuận. Từ đây,

giá nông sản thành phẩm đến tay người tiêu dùng rất cao. Tính cạnh tranh thấp, sự đổ vỡ của chuỗi cung ứng nông sản Việt, thua lỗ của công ty chế biến nông sản và nông dân, sự chiếm lĩnh thị trường của các đại gia bán lẻ, siêu thị ngoại ở Việt Nam, nông dân bán nông sản cho thương lái nước ngoài mà không cho nhà chế biến Việt Nam... Những điều này cho thấy đây không phải lỗi của nhà sản xuất riêng lẻ, người nông dân mà chủ yếu là lỗi mang tính hệ thống, của quản lý, của nhà hoạch định. Tuy nhiên, khi thực sự mở cửa thị trường bán lẻ, khi hàng loạt các đại gia bán lẻ, siêu thị nước ngoài “nhảy vào”, nếu không có chính sách quản lý tốt, chuỗi cung ứng nông sản cũng khó mà hoạt động một cách minh bạch, công khai. Và khi đó, nông sản khó mà đến tay người dùng với giá tiệm cận giá thành sản xuất

Với rủi ro này, các DN Việt Nam cũng đánh giá giá trị ở mức 15,9 điểm, đưa rủi ro này đứng vào thứ hạng rất cao cần kiểm soát. Những biện pháp kiểm soát rủi ro cung ứng nông sản đầu vào của các DN xuất khẩu nông sản Việt Nam bao gồm:

- Tìm nguồn cung ổn định, đa dạng hóa đối tác và hình thành mạng lưới thu gom vận chuyển. Biện pháp này giúp doanh nghiệp chủ động được nguồn cung, đảm bảo về mặt số lượng không phụ thuộc hoàn toàn vào 1 nguồn cung nhất định
- Hướng tới những hợp đồng dài hạn và liên kết giữa nông dân và DN. Điều này giúp doanh nghiệp đảm bảo nguồn cung cả về số lượng và chất lượng. Song, mối liên kết rất lỏng lẻo và chưa đủ độ tin cậy để phát triển lâu dài.

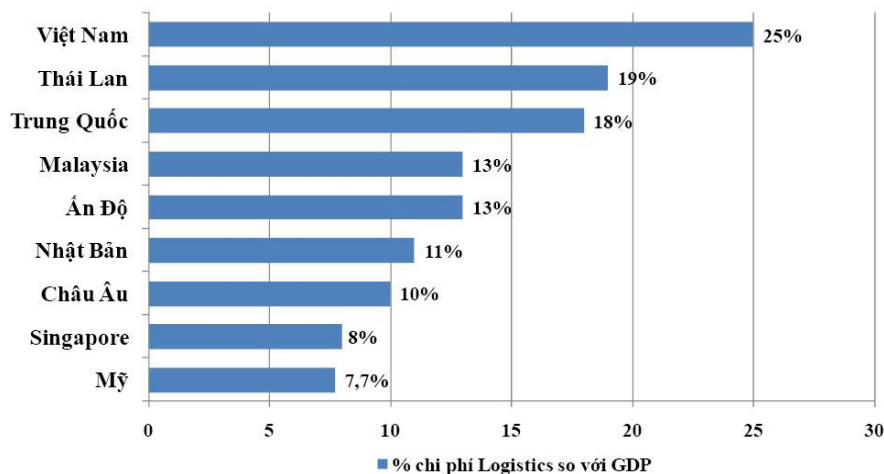
Do đặc thù là DN xuất khẩu nên có thể đa số các DN thu mua nông sản qua thương lái, nên biện pháp “thu gom tại vườn” mới chỉ được 45 DN được khảo sát sử dụng. Ngoài ra, những biện pháp liên quan tới kiểm soát truy xuất nông sản và tham gia vào chuỗi cung ứng hiện giờ chưa có nhiều doanh nghiệp sử dụng. Trong khi đó những biện pháp này cũng giúp cho DN có được nguồn cung ổn định hơn và đặc biệt là định vị được DN trong chuỗi cung ứng hàng hóa nông sản, thay vì chỉ bán được phần hữu hình với giá khoảng 25% so với tổng giá nông sản khi đến tay người tiêu dùng.

#### 2.2.3.11. Biện pháp kiểm soát rủi ro vận chuyển bảo quản

Tình hình chung hiện nay đối với các DN xuất khẩu là chi phí cho các hoạt động vận chuyển, logistic ở Việt Nam đang quá lớn. Theo số liệu của Ngân hàng Thế giới (WB), chi phí logistics (vận tải, lưu kho, làm thủ tục hải quan...) ở Việt Nam bằng khoảng 20,9-25% GDP. Mức chi phí này cao hơn Thái Lan 6%, Malaysia 12%, còn so với Singapore thì cao hơn tới 3 lần. Theo Quỹ Tiền Tệ Quốc Tế (IMF), chi phí logistics trung bình chiếm 12% tổng sản phẩm nội địa thế giới.

Trong nền kinh tế Hoa Kỳ, chi phí logistics chiếm 9,9% GDP của nước này (921 tỷ USD năm 2000). Đối với các DN, chi phí logistics thay đổi từ 4% đến trên 30% doanh thu. Riêng tại Việt Nam, chi phí logistics chiếm khoảng 25% GDP của Việt Nam, trong đó vận tải chiếm khoảng 50%-60%, quá cao so với thế giới.

**Hình 2.9. Phần trăm chi phí logistic so với GDP của các nước**



*Nguồn: Viện Logistic Việt Nam (2014)*

XKNS của Việt Nam có xu hướng tăng đều qua các năm nhưng vẫn còn nhiều hạn chế, trong đó vướng mắc quan trọng là sự yếu kém về logistics. Các sản phẩm nông nghiệp nói chung có đặc điểm mau hỏng - thường từ 3-5 ngày, chính vì thế công nghệ sau thu hoạch và toàn bộ quá trình đưa đến thị trường thường gắn liền với chuỗi lạnh. Trong khi đó điều kiện bảo quản lạnh, vận chuyển lạnh hay làm mát đều thiếu. Hoặc có chăng cũng chỉ lẻ tẻ ở một số các DN chứ không có một hệ thống chung. Hiện nay, đa phần công nghệ sơ chế nông sản ở Việt Nam cũng còn hết sức thô sơ. Vì vậy nếu muốn đảm bảo chất lượng khi đến tay người tiêu dùng nhiều nông sản buộc phải vận chuyển tức thời bằng máy bay, dẫn tới chi phí giá thành tăng mạnh.

Thống kê đưa ra tại Mekong Connect - CEO Forum 2016 cho thấy hơn 90% nông dân coi thương lái là nguồn thông tin duy nhất về thị trường. Họ cũng là người thu mua nông sản duy nhất cho nông dân với các phương tiện vận tải đường thủy và hệ thống kho rải khắp ven sông. Trong khi đó, doanh nghiệp không tương tác trực tiếp với nông dân nên hầu như cũng không nắm rõ được tình hình nguồn cung. Như vậy, trong chuỗi giá trị, thương lái đóng vai trò là đơn vị cung cấp dịch vụ logistics. Mặt khác, có quá ít doanh nghiệp sơ chế thô, làm đông (mát) tạm thời từ nơi sản xuất trước khi vận chuyển đi tiêu thụ. Đây cũng là nguyên nhân dẫn đến 30-40%

sản lượng nông sản bị hư hỏng, hao hụt sau thu hoạch do không được phân loại và sơ chế phù hợp, việc vận chuyển cũng thường tiến hành bằng các phương tiện thô sơ. Theo báo cáo logistics năm 2017 của Bộ Công Thương, tỷ lệ tổn thất trung bình trong ngành nông nghiệp và chế biến thực phẩm là từ 25 - 30%. Đối với trái cây và rau quả tùy theo phương thức chế biến và vận chuyển mức độ tổn thất có thể lên đến 45%.

Đến nay tình trạng sản xuất manh mún, nhỏ lẻ của ngành nông nghiệp vẫn đang diễn ra khá phổ biến và theo các chuyên gia kinh tế nông nghiệp khi người nông dân sở hữu ít diện tích canh tác nên việc thu gom, trung chuyển ra thị trường và các trung tâm sản xuất lớn đều do các thương lái thực hiện. Chính vì vậy, kéo theo đó là không chỉ xuất hiện hàng loạt những doanh nghiệp hoạt động lĩnh vực logistics có quy mô nhỏ, lẻ hoạt động rời rạc, thiếu trang bị những trang thiết bị cơ sở vật chất, thiếu công nghệ dẫn đến tổn thất về cả số lượng và chất lượng. Không chỉ vậy, sự manh mún trong hệ thống logistics còn được thấy rõ từ việc các doanh nghiệp là công ty xuất nhập khẩu, nhà máy, thương nhân, các công ty sản xuất nông sản tự đầu tư xe, kho thay vì hợp tác những đơn vị logistics chuyên nghiệp đầu tư phương tiện vận chuyển nông sản chuyên dụng, kho bảo quản lạnh để giảm thiểu tổn thất, giảm chất lượng, giá trị của hàng hoá nông sản.

Các doanh nghiệp logistics nhỏ lẻ nói trên thường đưa ra giá thành vận tải thấp nhưng lại thiếu những tiêu chí kiểm soát chất lượng nên sản phẩm nông sản tổn thất cao hơn do hư hỏng, nhiễm bẩn... Đồng thời, chính bản thân những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, kinh doanh nông sản cũng đặt yếu tố giá cả lên trên chất lượng nên khiến cho những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực vận tải lạnh gặp rất nhiều khó khăn. Công ty ABA Cooltrans, một doanh nghiệp hoạt động trong ngành vận tải lạnh và kho lạnh cho rằng, hiện nay rất khó khăn trong việc thuyết phục khách hàng sử dụng dịch vụ. Thực tế đến nay những khách hàng là DN hoạt động trong lĩnh vực nông sản vẫn chưa nhận thức được tầm quan trọng về chuỗi cung ứng logistics lạnh. Các DN sản xuất nông sản lý giải rất ngại đầu tư hệ thống kho trữ lạnh sau thu hoạch vì nguyên nhân sản xuất nông nghiệp theo mùa vụ nên việc đầu tư sẽ không đạt hiệu quả; trong khi chi phí đầu tư kho lạnh khá cao và việc vận hành làm tăng giá thành sản phẩm nông sản.

Trước một thực tế như vậy, các DN Việt Nam cũng đã có những biện pháp kiểm soát như sau:

- Lựa chọn nhà cung ứng dịch vụ logistic uy tín

- Đầu tư công nghệ sau thu hoạch, bảo quản chất lượng sản phẩm xuất khẩu

Lựa chọn nhà cung ứng dịch vụ logistic uy tín nhằm hạn chế những rủi ro trong vận chuyển, bảo quản là biện pháp được gần như toàn bộ các DN XKNS Việt Nam đang sử dụng.

Biện pháp đầu tư công nghệ, tham gia vào chế biến, bảo quản chưa được các DN sử dụng nhiều. Lý giải điều này có thể là do DN quy mô còn nhỏ lẻ, nguồn vốn eo hẹp, vốn cho hoạt động kinh doanh còn thiếu thì chưa thể có vốn cho đầu tư hạ tầng, đầu tư công nghệ.

#### **2.2.4. Thực thi kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam**

Rủi ro trong XKNS là rất đa dạng, chúng khác nhau ở mỗi mặt hàng nông sản cụ thể, trong mỗi thị trường nhập khẩu, tại mỗi thời điểm, thậm chí cả với từng khách hàng mà DN cung ứng. Để đánh giá một cách chi tiết hiệu quả khâu thực thi KSRR trong 151 DN khảo sát là vượt quá khả năng của nghiên cứu, đồng thời cũng không phải là nội dung trọng yếu mà luận án muốn đóng góp. Vì vậy, trong phần này, việc thực thi KSRR sẽ được đánh giá qua một số tiêu chí cơ bản là:

- Nhân sự cho hoạt động KSRR
- Tỷ lệ DN có lập kế hoạch KSRR
- Những nội dung trong kế hoạch KSRR của DN
- Mức độ hiệu quả của việc tổ chức KSRR.

Trước tiên, về nhân sự phụ trách công tác KSRR tại các DN, thống kê các phiếu trả lời của 151 DN cho kết quả như sau:

**Bảng 2.7. Nhân sự chuyên trách hoạt động kiểm soát rủi ro tại các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản Việt Nam được khảo sát**

Mức độ	Số lượng DN
Không có nhân sự chuyên trách	19
Có nhân sự chuyên trách nhưng chưa có phòng, ban riêng biệt	86
Có phòng ban riêng biệt và nhân sự chuyên trách	46

*Nguồn: Tổng hợp dữ liệu khảo sát (2018)*



Bảng 2.7 chỉ ra các mức độ đầu tư về nhân sự phụ trách công tác KSRR tại các DN XKNS Việt Nam được khảo sát. Có 03 mức độ từ thấp đến cao, cụ thể là có DN không có nhân sự chuyên trách cho công tác KSRR (mức 1), có DN có nhân sự chuyên trách nhưng chưa hình thành phòng, ban riêng biệt (mức 2) và có những DN đã có phòng ban riêng biệt với những nhân sự chuyên trách cho công tác này (mức 3). Số lượng DN tương ứng với mức 1 – 2 – 3 là 19 – 86 – 46 DN.

Mức độ đầu tư này cũng là một chỉ tiêu để đánh giá mức độ nhận thức về KSRR trong DN, đặc biệt là của đội ngũ lãnh đạo. Lãnh đạo và quản lý nhận thức được vai trò quan trọng của KSRR hoặc bản thân DN đã phải gánh chịu hậu quả do những rủi ro trong hoạt động XKNS gây ra thường sẽ có ý thức hơn trong việc đầu tư cho công tác và nhân sự KSRR. Đối chiếu lại với các yếu tố về đặc điểm của 46 DN đầu tư nhân sự KSRR ở mức 3 thì 43 DN là có quy mô trên 50 lao động, chỉ có 3 DN là quy mô từ 10 đến dưới 50 lao động. Trong số 46 DN này thì có 31 DN hoạt động trên 10 năm, còn lại 15 DN hoạt động trong khoảng từ 5 đến 10 năm. CEO của tất cả các DN này đều có trình độ sau đại học và tỷ lệ doanh thu xuất khẩu chiếm đều chiếm trên 50% tổng doanh thu của DN.

Ngược lại với những DN này là những DN ở mức 1, tức là không có nhân sự chuyên trách mà hoạt động KSRR thường xảy ra sự vụ theo đánh giá chủ quan của lãnh đạo hoặc các nhân viên có liên quan. 17/19 DN này đều thuộc về nhóm mà trình độ của CEO đều từ Trung cấp trở xuống, còn 02 DN thì CEO có trình độ cao đẳng. Tỷ trọng doanh thu xuất khẩu trên tổng của đa số DN cũng ở mức dưới 30% (chỉ có 5 DN là nằm ở mức trên 30% một chút). Có tới 8 DN trong số này có số năm hoạt động ở mức xấp xỉ 10 năm, còn lại còn lại là dưới 5 năm. Và 100% các DN ở nhóm này đều có quy mô nhỏ dưới 50 lao động.

Như vậy có thể thấy những đặc điểm của DN về quy mô, tuổi đời, về tỷ trọng doanh thu xuất khẩu và trình độ của lãnh đạo có ảnh hưởng trực tiếp tới việc nhận thức và đầu tư cho KSRR. Thông thường thì những DN có quy mô lớn, tuổi đời lâu năm, tỷ trọng doanh thu xuất khẩu cao và CEO có trình độ; sẽ có sự đầu tư mạnh cho nhân sự thực thi KSRR và ngược lại. Đây cũng là hiện tượng bình thường trong kinh doanh bởi KSRR thường đòi hỏi các nguồn lực của DN, nhất là nguồn lực về nhân sự. Do vậy, chỉ khi DN đã đạt được những quy mô nhất định thì mới có những đầu tư thích đáng đối với công tác này.

Đánh giá thứ hai về thực thi KSRR trong các DN XKNS Việt Nam là tỷ lệ các DN có lập kế hoạch KSRR. Thống kê tại các DN khảo sát cho thấy số liệu như sau:

**Bảng 2.8. Tỷ lệ có lập kế hoạch kiểm soát rủi ro tại các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản Việt Nam được khảo sát**

Lập kế hoạch kiểm soát rủi ro	Số lượng DN
DN có lập kế hoạch KSRR	9
DN không lập kế hoạch KSRR	142

*Nguồn: Tổng hợp dữ liệu khảo sát (2018)*

Có thể thấy, hầu hết các DN được khảo sát (94%) đều khẳng định rằng họ có lập kế hoạch để kiểm soát những rủi ro trong XKNS mà DN họ thường gặp phải. Chỉ có 9/151 DN (chiếm tỷ lệ 6%) trả lời là không. Số lượng DN không lập kế hoạch KSRR này có thể là do số lượng rủi ro và mức độ tổn thất do rủi ro gây ra là chưa đáng kể (DN quy mô nhỏ, tỷ trọng xuất khẩu thấp hoặc DN mới hoạt động). Hoặc cũng có thể do thói quen KSRR bằng kinh nghiệm nên DN thấy chưa cần phải lập bản kế hoạch cụ thể chi tiết mà vẫn có thể thực thi được việc KSRR.

Như vậy, qua số liệu về tỷ lệ DN Việt Nam có lập kế hoạch KSRR trong XKNS có thể thấy rằng các DN đã chú trọng tới việc thực thi KSRR một cách có kế hoạch. Đây cũng là tỷ lệ cao trong so với số lượng DN được khảo sát.

Để biết được chi tiết những nội dung mà các DN thể hiện trong kế hoạch ta xem xét tiêu chí thứ ba trong đánh giá việc thực thi KSRR, là về những nội dung trong kế hoạch KSRR của các DN khảo sát đã thực hiện.

**Bảng 2.9. Những nội dung trong kế hoạch kiểm soát rủi ro tại các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản Việt Nam được khảo sát**

Nội dung trong kế hoạch KSRR	Có	Không
1. Tên chính xác của từng rủi ro	142	9
2. Mô tả chi tiết về từng rủi ro	142	9
3. Tính giá trị và phân hạng từng rủi ro (GT = KN x AH)	84	58 + 9
4. Phân tích thiệt hại khi rủi ro không được kiểm soát (thời gian, chi phí, các thiệt hại khác)	142	9

Nội dung trong kế hoạch KSRR	Có	Không
5. Phân tích kết quả đạt được khi có KSRR (chọn chiến lược nào, biện pháp nào, dự tính kết quả ra sao)	93	49 + 9
6. Các chương trình hành động cụ thể cho KSRR (khi nào thực hiện, thực hiện trong bao lâu, ai là người thực hiện, ai là người chịu tác động, ai là người kiểm tra)	142	9

*Nguồn: Tổng hợp dữ liệu khảo sát (2018)*

Số liệu bảng 2.9 cho thấy:

- Có 04 nội dung cơ bản được thể hiện trong tất cả (142/151) các DN có lập kế hoạch KSRR gồm:

- + Nội dung 1: Tên chính xác của từng rủi ro
- + Nội dung 2: Mô tả chi tiết về từng rủi ro
- + Nội dung 4: Phân tích thiệt hại khi rủi ro không được kiểm soát (thời gian, chi phí, các thiệt hại khác)
- + Nội dung 6: Các chương trình hành động cụ thể cho KSRR (khi nào thực hiện, thực hiện trong bao lâu, ai là người thực hiện, ai là người chịu tác động, ai là người kiểm tra)

Qua đó có thể thấy các DN XKNS Việt Nam cũng đã có sự quan tâm và thực hiện tương đối đầy đủ những nội dung cần thiết đối cho một kế hoạch KSRR.

- Nội dung 3 về Tính giá trị và phân hạng từng rủi ro theo công thức ( $GT = KN \times AH$ ) thì hiện mới có 84/142 DN thể hiện trong bản kế hoạch KSRR, chỉ đạt 59,2%. Như đã phân tích ở những phần trên thì việc xác định giá trị rủi ro là một nội dung quan trọng trong quá trình KSRR bởi đây là căn cứ để phân hạng rủi ro và đưa ra những lựa chọn về chiến lược và biện pháp kiểm soát tương ứng. Nhưng việc có chưa nhiều DN thực hiện nội dung này trong khâu thực thi KSRR chứng tỏ DN vẫn đang đánh giá rủi ro theo kiểu “áng chừng” của kinh nghiệm hơn là việc đo lường một cách cụ thể bằng con số. Đây cũng là khó khăn cho các nội dung sau của kế hoạch thực thi KSRR khi thiếu nguồn đầu vào quan trọng này.

- Tương tự với nội dung 3 thì nội dung 5 về Phân tích kết quả đạt được khi có KSRR cũng mới chỉ có 93/142 DN đang thể hiện trong bản kế hoạch KSRR, chiếm 65,5%. Số lượng DN phân tích kết quả khi có KSRR có nhiều hơn so một chút với số lượng DN tính giá trị của rủi ro nhưng chưa phải là toàn bộ DN đang lập kế hoạch KSRR. Nội dung này liên quan tới việc xác định chiến lược KSRR, lựa

chọn biện pháp KSRR tương ứng và dự tính kết quả nếu có KSRR. DN không có bước này trong kế hoạch KSRR sẽ dễ dẫn tới việc lựa chọn sai chiến lược và/hoặc biện pháp để kiểm soát những rủi ro tương ứng. Và hệ quả là DN sẽ đưa ra những chương trình KSRR một cách thiếu căn cứ, từ đó có thể không đạt được hiệu quả của KSRR như mong muốn.

- Có 09 DN không có bản kế hoạch KSRR nên 06 nội dung trong bản kế hoạch đang được thể hiện là không có. Điều này không đồng nghĩa với việc 09 DN không thực hiện KSRR đối với những rủi ro mà các DN đang gặp phải. Bởi vì DN có thể thực thi KSRR theo những cách riêng của DN và không được thể hiện ra một cách chi tiết trong bản kế hoạch theo những nội dung chuẩn mà nghiên cứu đưa ra. Vì vậy mà ở nội dung 3 và 5, số lượng DN không có nội dung này trong bản kế hoạch KSRR cũng được trình bày là (58+9) và (49+9) để thể hiện rằng 9 DN kia là không có ngay từ kế hoạch KSRR, còn 58 hay 49 DN còn lại là có kế hoạch nhưng trong kế hoạch thì không có nội dung 3 và nội dung 5.

Như vậy có thể thấy, bảng 2.9 một lần nữa củng cố thêm nhận định về KSRR trong xuất khẩu nông sản của DN Việt Nam được khảo sát, đó là các DN đã có nhiều sự quan tâm tới công tác này nhưng lại chưa thực hiện đầy đủ những nội dung cần thiết và theo những trình tự chuẩn. Đặc biệt có 2 nội dung có thể đánh giá là quan trọng nhất là tính giá trị/phân hạng từng rủi ro để làm căn cứ xác định chiến lược/biện pháp KSRR thì cũng chưa được tất cả các DN thực hiện khi tiến hành lập kế hoạch cũng như thực thi KSRR. Đây có thể là nguyên nhân của việc các DN đã nhận thức vai trò quan trọng của KSRR, đã có những hoạt động cụ thể để KSRR nhưng hiệu quả KSRR chưa đạt như mong muốn. Phần tiếp sau sẽ đánh giá về dữ liệu này trong các DN được khảo sát.

Cuối cùng là một tiêu chí DN tự đánh giá về mức độ hiệu quả trong tổ chức KSRR. DN với những nguồn lực hiện có, đã xác định những rủi ro, có thể có những đánh giá/phân hạng những rủi ro này; từ đó xác định được những chiến lược và lựa chọn được những biện pháp KSRR mà DN cho là phù hợp. Và trong nội dung cuối cùng của bản kế hoạch KSRR, đó là việc xây dựng các chương trình hành động cụ thể cho KSRR như khi nào thực hiện, thực hiện trong bao lâu, ai là người thực hiện, ai là người chịu tác động, ai là người kiểm tra v.v. Nội dung này là căn cứ để DN thực thi KSRR theo đúng những gì đã dự tính. Do vậy, việc xem xét tính hiệu quả của khâu tổ chức thực hiện rất quan trọng. Chỉ tiêu này được DN khảo sát tự đánh giá và tổng hợp ở bảng sau:

**Bảng 2.10. Đánh giá hiệu quả tổ chức kiểm soát rủi ro tại các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản Việt Nam được khảo sát**

Hiệu quả tổ chức kiểm soát rủi ro	Số lượng DN
Hoàn toàn không hiệu quả	0
Hiệu quả đôi chút	6
Hiệu quả vừa phải	69
Hiệu quả khá nhiều	76
Rất hiệu quả	0

*Nguồn: Tổng hợp dữ liệu khảo sát (2018)*

Không có DN nào khẳng định rằng công tác tổ chức KSRR của mình là hoàn toàn không có hiệu quả hoặc là rất có hiệu quả. Có thể hiểu rằng đây là sự đánh giá tổng quát cho toàn bộ hoạt động KSRR tại DN chứ không phải cho 1 rủi ro hoặc 1 việc thực thi KSRR nào cụ thể. Số lượng DN đánh giá chỉ có “đôi chút hiệu quả” cũng là những DN có mức đầu tư nhân lực KSRR ở mức 1. Đây có thể là mối quan hệ biện chứng giữa việc thiếu nhân sự thực thi KSRR dẫn tới hiệu quả không cao hoặc ngược lại do hiệu quả không cao nên DN không muốn đầu tư hẳn 1 nhân lực chuyên biệt. Trong các DN còn lại, số lớn hơn (76 DN) cho rằng việc tổ chức KSRR là khá hiệu quả, còn lại 69 DN cũng thấy hiệu quả vừa phải trong công tác này mặc dù không nhiều như số 76 DN kia. Hai nhóm này cũng là những nhóm có mức độ đầu tư nhân sự cho thực thi KSRR ở mức 2 và 3. Như vậy, cũng thấy một mối tương quan thuận chiều giữa mức độ đầu tư cho nhân sự thực thi KSRR và hiệu quả tổ chức công tác này. Tuy nhiên, có thể do bản chất của rủi ro là không thể triệt tiêu hoàn toàn nên công tác tổ chức KSRR không bao giờ được ghi nhận ở mức chạm sàn hoặc chạm trần về hiệu quả.

Có thể lấy ví dụ về một DN XKNS tại tỉnh Hưng Yên trước những thay đổi về chính sách của Trung Quốc trong nhập khẩu một số nông sản, điển hình là rau quả của Việt Nam qua đường chính ngạch kể từ năm 2018. Yêu cầu đặt ra là trái cây xuất khẩu sang Trung Quốc phải đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật và quy định về an toàn nguyên liệu thực phẩm; đáp ứng quy định về an toàn thực phẩm, kiểm dịch thực vật của Trung Quốc; phải đăng ký mã số vùng, địa danh của nông sản với Hải quan Trung Quốc. Các đơn vị nhập khẩu phải khai báo rõ ràng xuất xứ nguồn gốc kèm theo nhãn mác; sản phẩm phải bảo đảm các yêu cầu kỹ thuật bao gói, điều kiện vệ sinh, không nhiễm côn trùng hại... Đặc biệt, Trung Quốc có một số thay đổi

trong giám sát xuất nhập khẩu hoa, quả vào nước này. Theo đó, từ ngày 1-10-2019, thực phẩm nhập khẩu vào Trung Quốc phải có Chứng nhận an toàn thực phẩm do cơ quan có thẩm quyền nước xuất khẩu cấp cho các lô hàng. Ngoài ra, đối với các mặt hàng thủy sản, nông sản khác, Trung Quốc cũng siết chặt kiểm soát chất lượng. Tưởng chừng như những yêu cầu khắt khe này sẽ là những rủi ro cản trở việc xuất khẩu của DN nhưng trao đổi thực tế đã ghi nhận, DN đã rất lạc quan cho rằng, quy định gần đây của Trung Quốc là thách thức không nhỏ, song đó cũng là cơ hội mới, bởi đây là thị trường tiêu thụ rất lớn. Và DN cũng đã chuẩn bị rất sẵn sàng cho những thay đổi này, đầu tư nhiều hơn vào nhân lực KSRR trong DN, do vậy, khi được hỏi về mức độ hiệu quả trong khâu KSRR DN cũng đã rất mạnh dạn đánh giá ở mức khá.

### **2.3. Đánh giá kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam**

Rủi ro là luôn tiềm ẩn trong hoạt động kinh doanh, nhất là với kinh doanh xuất khẩu khi các DN xuất và nhập khẩu ở các nước khác nhau với những thói quen tiêu dùng và tiêu chuẩn đòi hỏi rất khác nhau. Mặt hàng nông sản lại là một mặt hàng nhạy cảm do chính đặc tính tươi sống của nó, cộng thêm với những tác động ở tất cả các khâu từ nuôi trồng tới thu hoạch, vận chuyển, tiêu thụ. Do vậy, hoạt động XKNS luôn thường trực rất nhiều những rủi ro. Có những rủi ro đã được nhận diện và đánh giá như ở phần trên, nhưng cũng có những rủi ro còn chưa được xác định một cách rõ nét bởi chúng biến đổi theo từng mặt hàng cụ thể trong nông sản, hay theo từng thị trường nhập khẩu riêng biệt. Chính vì vậy, việc đánh giá để kiểm soát được những rủi ro này là một quá trình nỗ lực của các DN XKNS Việt Nam. Đã có những kết quả đạt được nhưng cũng có những hạn chế còn tồn tại do những nguyên nhân bên trong và bên ngoài khác nhau. Chi tiết những nội dung này được trình bày ở dưới đây.

#### **2.3.1. Những kết quả đã đạt được**

KSRR trong XKNS của các DN theo mô hình 1.4 bao gồm 02 nhóm nội dung: một là đánh giá những rủi ro trong XKNS và hai là KSRR. Nhóm thứ 2 là đối tượng nghiên cứu chính của luận án – về hoạt động KSRR – là các tác nghiệp chi tiết cần thực hiện gồm: xác định chiến lược KSRR, lựa chọn biện pháp KSRR phù hợp với từng loại rủi ro đã được đánh giá và thực thi KSRR. Thực tế hoạt động này trong các DN XKNS Việt Nam đã đạt được một số kết quả đáng ghi nhận:

- Thứ nhất, về đánh giá rủi ro xảy ra trong xuất khẩu nông sản của các DN

Việt Nam. Thông qua việc trả lời đầy đủ những tiêu chí về khả năng xảy ra và mức độ ảnh hưởng của 11 rủi ro trong thực tế hoạt động XKNS, trong đó không có rủi ro nào có mức 2 và dưới 2 ở cả 2 tiêu chí, chứng tỏ các DN Việt Nam đều có những nhìn nhận nghiêm túc và đánh giá những mức độ nghiêm trọng nhất định đối với mỗi rủi ro. Nhận thức này là điều kiện đầu tiên, quan trọng để định hướng cho các khâu trong hoạt động KSRR sau này. Bởi vì thông qua các chỉ tiêu đo lường, giá trị của rủi ro sẽ được tính để phân hạng rủi ro từ đó sắp xếp được thứ tự ưu tiên trong KSRR. Cũng với hai chỉ tiêu đó, DN sẽ xác định được chiến lược kiểm soát phù hợp với từng rủi ro, từ đó định hướng được những biện pháp KSRR theo đúng chiến lược đã đề ra.

- Thứ hai, về xác định chiến lược kiểm soát đối với những rủi ro trong xuất khẩu nông sản mà các DN Việt Nam đã đánh giá. Các DN khảo sát đã cho thấy được ý thức trong việc xác định chiến lược kiểm soát đối với từng loại rủi ro trong XKNS mà DN đang gặp phải. Qua việc phân tích ở phần 2.2.2.1, có thể thấy rằng một số DN đã xác định đúng chiến lược để kiểm soát một số rủi ro. Cụ thể là với rủi ro có hạng cao nhất là Rủi ro do chính sách của nước nhập khẩu, DN đã xác định đúng chiến lược cần làm là “tránh né” đồng thời với đó là những chiến lược tương đối phổ biến và đang được triển khai một cách rộng rãi, giúp phần nào kiểm soát được những ảnh hưởng tiêu cực mà rủi ro này mang lại. Bên cạnh đó, Rủi ro về biến động giá (hạng rất cao) và Rủi ro về đối tác (hạng cao) cũng đã có 1/3 số DN xác định đúng chiến lược kiểm soát.

- Thứ ba, về lựa chọn những biện pháp kiểm soát cho từng rủi ro trong xuất khẩu nông sản mà các DN Việt Nam đã đánh giá. Lựa chọn những biện pháp KSRR là khâu mà DN thực hiện tốt nhất trong các khâu. Bởi đa số với mỗi rủi ro các DN đều có những lựa chọn 1 hoặc 1 vài biện pháp cụ thể để kiểm soát. Đặc biệt là với những rủi ro có thứ hạng cao thì các biện pháp mang tính phổ biến đều đã được tất cả các DN sử dụng để thực thi KSRR. Điều này cho thấy, về mặt cơ bản, DN đã phần nào nhận thức tốt và kiểm soát đúng đối với các rủi ro trong XKNS mà DN đang gặp phải.

- Thứ tư, việc thực thi KSRR tại ½ số DN được khảo sát đã đạt được hiệu quả ở mức khá. Số còn lại cũng đã ghi nhận mức độ hiệu quả vừa phải. Không có DN nào không đạt hiệu quả trong thực thi KSRR.

Như vậy, xét về tổng thể, các DN XKNS Việt Nam đã có ý thức trong việc nhận diện các rủi ro, đo lường được những rủi ro này thông qua 02 tiêu chí về khả

năng xảy ra và mức độ ảnh hưởng; từ đó xác định được những chiến lược và biện pháp KSRR cụ thể, giúp cho việc KSRR đã có được những hiệu quả nhất định.

### **2.3.2. Một số hạn chế còn tồn tại**

Bên cạnh một số kết quả đã đạt được thì những tồn tại được ghi nhận cũng còn khá nhiều. Theo mạch phân tích về hoạt động KSRR trong XKNS của các DN Việt Nam, những hạn chế được chỉ ra ở những nội dung sau:

- *Thứ nhất*, hạn chế trong việc đánh giá rủi ro. Khâu đánh giá rủi ro chỉ được hoàn thành sau khi rủi ro đã được phân hạng. Tuy nhiên trên thực tế doanh nghiệp mới chỉ dừng lại ở việc nhận diện được các rủi ro xảy ra và phân tích khả năng xảy ra cũng như mức độ ảnh hưởng của từng rủi ro là như thế nào, còn đa số các doanh nghiệp không phân hạng rủi ro để xác định thứ tự ưu tiên các rủi ro. Điều này sẽ gây khó khăn cho DN khi họ tiến hành khâu thực thi rủi ro. Như vậy có thể thấy, DN còn thiếu những bước quan trọng trong đánh giá rủi ro là đo lường giá trị để phân hạng rủi ro và sắp xếp thứ tự ưu tiên KSRR theo hạng và giá trị tính toán.

- *Thứ hai*, hạn chế trong việc xác định chiến lược KSRR. Từ hạn chế trong việc đánh giá rủi ro dẫn tới việc xác định chiến lược kiểm soát đối với những rủi ro trong XKNS của những DN Việt Nam được khảo sát còn chưa đúng với thực tế của rủi ro. Cụ thể là có tới 8/11 rủi ro đều bị 100% các DN xác định sai chiến lược. 03 rủi ro còn lại thì số lượng DN xác định đúng cũng không phải là tối đa, nhiều nhất là với Rủi ro do chính sách của nước nhập khẩu có 89 DN xác định đúng, còn lại với Rủi ro về biến động giá và Rủi ro về đối tác thì chỉ có 53 và 48 DN có chiến lược kiểm soát đúng. Ngoài ra số lượng DN chưa xác định được cụ thể chiến lược nào dùng để kiểm soát cho rủi ro nào cũng còn nhiều, cao nhất là với Rủi ro cung ứng nông sản đầu vào (99 DN chưa xác định chiến lược phù hợp), còn lại thì dao động quanh từ 15 đến 30 DN, duy chỉ có Rủi ro đối tác là chỉ số này bằng 0.

- *Thứ ba*, hạn chế trong việc lựa chọn những biện pháp KSRR. Những biện pháp đã lựa chọn để kiểm soát từng rủi ro trong XKNS của DN Việt Nam hầu hết là những biện pháp phổ biến, đang được nhiều DN sử dụng trong hiện tại. Nhưng đây chưa phải là những biện pháp có tính bền vững để giảm thiểu được mức độ ảnh hưởng của rủi ro hoặc tránh né được hẳn rủi ro. Một số biện pháp nổi bật chưa được DN sử dụng hoặc được sử dụng còn rất ít, đó là: xây dựng thương hiệu cho nông sản, cung ứng nông sản theo chuỗi, tập trung vào nông sản cao cấp, sử dụng nhân sự có trình độ và kinh nghiệm tốt, sử dụng các công cụ KSRR quốc tế hoặc mua bảo hiểm hàng hóa, đầu tư khoa học công nghệ; chủ động tham gia vào xây dựng chính



sách cùng Nhà nước Việt Nam nhằm hỗ trợ nhiều hơn cho hoạt động XKNS của DN.

- *Thứ tư*, hạn chế trong việc thực thi KSRR. Thực thi là khâu cuối cùng trong KSRR, có thể hiểu là kết quả do nguyên nhân của 3 khâu đánh giá, xác định chiến lược, lựa chọn biện pháp ở trên tạo ra. Do vậy, với những hạn chế trong 3 khâu trên thì công tác thực thi KSRR còn ghi nhận những điều chưa tốt là hoàn toàn hợp logic. Chiếm tới 2/3 số lượng DN là chưa có phòng ban chuyên biệt để thực hiện KSRR và có tới 1/2 số lượng DN cho rằng khâu thực thi KSRR mới chỉ đạt được mức độ hiệu quả vừa phải hoặc đôi chút hiệu quả. Con số này cho thấy việc thực thi KSRR còn cần phải có những nỗ lực nhiều hơn.

Có thể thấy, hạn chế trong hoạt động KSRR XKNS của các DN Việt Nam được khảo sát là còn tương đối nhiều. Có những hạn chế tương đối nghiêm trọng khi nó diễn ra ở ngay khâu đầu vào của hoạt động KSRR, đó là đánh giá rủi ro. Điều này xuất phát từ nhiều nguyên nhân như phân tích ở dưới đây.

### **2.3.3. Nguyên nhân của những hạn chế**

Tìm hiểu nguyên nhân của những hạn chế trong hoạt động KSRR XKNS của các DN Việt Nam được khảo sát, tác giả sử dụng các tiếp cận về những yếu tố tác động bên trong và bên ngoài DN đối với hoạt động này. Những nguyên nhân được phân tích như sau:

#### **2.3.3.1. Từ những yếu tố bên trong doanh nghiệp**

- *Mô hình tổ chức DN*: mô hình tổ chức của DN bao gồm một số đặc điểm cơ bản về: loại hình DN (cơ cấu sở hữu); tuổi đời DN (số năm thành lập, số năm hoạt động); quy mô DN (vốn điều lệ hoặc số lượng lao động). Những DN có mô hình tổ chức khác nhau sẽ gặp phải những rủi ro khác nhau, do vậy hoạt động KSRR của DN cũng sẽ được tổ chức khác nhau. Thông thường những DN có quy mô lớn với bộ máy tổ chức đồng bộ, hoặc DN theo mô hình CTCP sẽ có cơ chế và hoạt động KSRR chặt chẽ hơn so với các DN có quy mô nhỏ hoặc các DN tư nhân hay hộ kinh doanh. Thực tế khảo sát cũng cho thấy những DN có quy mô nhỏ, tuổi đời trẻ thường là những DN không xác định được chiến lược KSRR và có công tác thực thi KSRR hiệu quả chưa cao.

- *Chiến lược và năng lực kinh doanh xuất khẩu của DN*: thiếu chiến lược và năng lực kinh doanh xuất khẩu yếu là điểm thường thấy ở các DN nhỏ, nhất là những DN XKNS đi lên từ những nông hộ. Chiến lược và năng lực kinh doanh xuất khẩu phù hợp là yếu tố góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh của DN trên thị

trường, cho phép DN cạnh tranh một cách hiệu quả nhờ định hướng chiến lược đúng đắn, các nguồn lực cho kinh doanh xuất khẩu phù hợp với chiến lược và mục tiêu ở từng thị trường, từng thời điểm. Nếu năng lực kinh doanh xuất khẩu của DN yếu, sẽ kéo theo khả năng KSRR xuất khẩu kém hiệu quả; làm cho khả năng cạnh tranh quốc tế thấp.

- *Năng lực tài chính của DN*: DN có năng lực tài chính có thể thực hiện KSRR tốt hơn. Khi có tiềm lực tài chính, DN có thể đầu tư vào gốc rễ của KSRR là con người. DN có thể thành lập các phòng ban chuyên môn về KSRR, thuê mướn những nhân sự chất lượng cao để thực hiện công tác này, đồng thời có thể “mua” được những thông tin quan trọng về thị trường, bạn hàng và hàng hóa để làm nguồn đầu vào hữu ích cho việc đánh giá, KSRR. Bên cạnh đó, nguồn lực tài chính mạnh sẽ là nền tảng cho những quyết định về chuyển giao rủi ro thông qua việc mua bảo hiểm hoặc khắc phục tổn thất khi rủi ro xảy ra. Nhưng thực tế cho thấy, hầu hết DN XKNS Việt Nam đều có năng lực tài chính yếu và phải sử dụng vốn vay ngân hàng. Thông thường các DN sau khi ký kết hợp đồng xuất khẩu xong rồi mới làm phương án để vay, thậm chí phải dùng chính hoạt động xuất khẩu đó để thấp chấp vay vốn của ngân hàng. Vì vậy, khả năng dự trữ hàng hóa là kém, thường xuyên bị tình trạng tranh mua khi thị trường có nhu cầu và phải chấp nhận giá cao. Năng lực tài chính yếu cũng khiến cho DN phải e dè khi sử dụng các biện pháp bảo hiểm hàng nông sản xuất khẩu khiến cho các rủi ro cũng vì thế mà gia tăng.

- *Cơ sở hạ tầng của DN*: các DN khảo sát đa phần là những DN xuất khẩu quy mô nhỏ vừa vừa, nên việc đầu tư kho bãi, phương tiện vận chuyển riêng là khá khó khăn. Các DN đa phần là thuê các đại lý logistics bên ngoài nên đôi khi không kiểm soát hết được chất lượng và thời gian giao nhận. Ngay cả những DN có hoạt động sơ chế hoặc chế biến trước khi xuất khẩu cũng chưa được chú trọng đầu tư các trang thiết bị hiện đại phù hợp với đặc thù hàng nông sản. Ở những DN có quy mô nhỏ và siêu nhỏ thì ngay cả tới văn phòng làm việc cũng phải đi thuê nên việc đầu tư vào các trang thiết bị phục vụ xuất khẩu còn là rất ít.

- *Hệ thống thông tin của DN*: các DN XKNS cần rất nhiều thông tin về thị trường trong nước, thị trường quốc tế, thị trường nước nhập khẩu; về đối tác, nhà cung cấp, về giá cả, hàng hóa, công nghệ, hợp đồng... Việt Nam là nước đang phát triển, nơi mà nền hạ tầng thông tin còn kém và do đặc tính kinh doanh nhỏ lẻ nên các DN XKNS không đủ thông tin về biến động giá cả, cung cầu thị trường, thông tin thay đổi về các quy định xuất nhập khẩu nông sản trong nước và thế giới. Điều

này dẫn đến những quyết định sai trong việc lựa chọn đối tác, đàm phán ký kết, thanh toán tiền hàng. Ngoài ra, việc thiếu những thông tin hướng dẫn về KSRR cũng giống như thiếu đi kim chỉ nam cho hoạt động này, khiến cho DN vẫn phần nhiều triển khai KSRR dựa trên kinh nghiệm hơn là phân tích bằng những công cụ khoa học.

- *Nguồn nhân lực*: nhân lực của DN liên quan tới hoạt động KSRR bao gồm 02 nhóm chính, là đội ngũ lãnh đạo và nhân sự chuyên trách về KSRR. Lãnh đạo là người nhận thức và đưa ra những yêu cầu về quản trị trong hoạt động KSRR. Nếu đội ngũ lãnh đạo mà thiếu kiến thức hay chưa chú trọng tới công tác này thì việc triển khai sẽ gặp nhiều khó khăn. Trong số những người trả lời phiếu – CEO hoặc cán bộ ngoại thương của DN – có tới 6% (tương đương 9 người) có trình độ dưới THPT. Những đối tượng này thường ở trong những DN được phát triển theo quy mô gia đình, hộ nông dân hoặc là những thương lái cũ, sau đó chuyển đổi sang mô hình DN. Do vậy việc nhận thức bài bản về kiểm soát rủi ro cũng còn nhiều hạn chế. Đối với hoạt động KSRR XKNS, thì việc có một bộ phận hoặc ít nhất là một số nhân sự chuyên trách là điều rất quan trọng. Bởi xuất khẩu là một hoạt động mang tính quốc tế, đưa DN ra một sân chơi rộng lớn; trong khi nông sản lại là một mặt hàng có quá nhiều đặc điểm nhạy cảm với các yếu tố tác động. Do vậy, DN dù có đủ các nguồn lực khác, nhưng lại thiếu nguồn lực căn bản là con người thì cũng khó có thể KSRR được hiệu quả. Nhân sự chuyên trách về KSRR là nơi am hiểu nhất về các nguồn lực nội tại của DN; nơi tập hợp các thông tin đa chiều liên quan tới hoạt động XKNS; và là nơi phân tích, đánh giá những rủi ro có xảy ra; để từ đó đưa ra được những quyết sách về KSRR phù hợp với điều kiện bên trong và các yếu tố ảnh hưởng bên ngoài của DN.

#### 2.3.3.2. Từ những yếu tố bên ngoài doanh nghiệp

Những hạn chế trong hoạt động KSRR của DN XKNS Việt Nam không chỉ phụ thuộc vào các yếu tố nội tại bên trong DN, mà ngay cả khi những yếu tố này đã đáp ứng thì rủi ro vẫn khó kiểm soát do sự tác động của các yếu tố bên ngoài. Có rất nhiều yếu tố có thể kể tới như môi trường ngành nông nghiệp, môi trường tự nhiên, môi trường chính trị, kinh tế, văn hóa, kinh tế, xã hội, thông tin... Nhưng tựu chung, có thể phân các yếu tố này theo quy mô, gồm:

- *Yếu tố thuộc môi trường ngành nông nghiệp*: vấn đề nổi bật nhất trong yếu tố này làm ảnh hưởng tới tất cả các chủ thể tham gia, đó là chưa tạo ra được những chuỗi giá trị từ chuỗi cung ứng nông sản dành cho xuất khẩu. Những nguyên nhân

cụ thể phải kể tới:

+ Công tác dự báo thị trường kém nên DN XKNS Việt Nam không có kế hoạch cân đối nguồn cung và cầu hợp lý. Các hộ nuôi trồng thì lúc giá tăng thì ồ ạt mở rộng diện tích trồng, thu mua, lúc giá giảm lại đồng loạt chặt cây này trồng cây khác có giá trị hơn làm ảnh hưởng nhiều tới nguồn cung cho DN xuất khẩu.

+ Nguồn cung nông sản cho xuất khẩu không ổn định cả về chất lượng và số lượng do phải gom từ nhiều nguồn như hộ nuôi trồng, thương lái, DN sơ chế. Cũng chưa có nhiều DN có đủ khả năng về kỹ thuật hay vốn để hỗ trợ cho các cơ sở nuôi trồng nhằm đảm bảo nguồn cung cho DN. Việc bảo quản, vận chuyển cũng còn nhiều bất cập gây ra nhiều rủi ro cho DN xuất khẩu.

+ Thị trường sản phẩm phái sinh ngày càng phát triển cùng với việc mở rộng giao thương và tự do hóa thương mại trên toàn cầu. Nhưng ở những thị trường đang phát triển như Việt Nam và cho các sản phẩm nhiều biến động như nông sản xuất khẩu thì những hoạt động này vẫn chưa thực sự hiệu quả.

+ Tư tưởng kinh doanh còn mang nặng tính tiểu thương, manh động trước diễn biến trên thị trường, nhiều cá nhân, tập thể sẵn sàng bỏ qua chữ tín, vì cái lợi trước mắt. Nhận thức, ý thức của người dân và DN còn thấp, phần đa là chạy theo lợi nhuận trước mắt, mạnh ai nấy làm, chưa có quan điểm xây dựng theo hướng phát triển bền vững lâu dài, chưa gắn kết với nhau thành chuỗi cung ứng hoàn thiện từ khâu nuôi trồng cho đến chế biến xuất khẩu; gian lận thương mại còn nhiều; tính pháp lý ràng buộc người dân chưa cao.

- *Các yếu tố thuộc môi trường vĩ mô của cả nước xuất khẩu và nước nhập khẩu:* Khác với các DN hoạt động trong nước, môi trường hoạt động của các DN xuất khẩu chịu sự chi phối từ quốc gia xuất khẩu và các quốc gia nhập khẩu. Mặt hàng nông sản lại là đồ ăn thức uống dành cho con người nên khi xuất và nhập khẩu sẽ chịu sự kiểm soát rất khắt khe theo từng tiêu chuẩn của mỗi nước. Bởi vậy, các yếu tố của môi trường vĩ mô của cả quốc gia xuất khẩu lẫn quốc gia nhập khẩu đều có những tác động đáng kể tới việc KSRR trong XKNS của DN.

+ Môi trường tự nhiên: Môi trường tự nhiên chính là nơi tạo ra tiền đề cho sự phát triển hoạt động XKNS nhưng đôi khi chính nó lại là nhân tố tác động làm gia tăng nguy cơ rủi ro trong kinh doanh thông qua rất nhiều những hiện tượng tự nhiên bất lợi. Thiên tai, dịch họa là những điều bất ngờ đến từ tự nhiên và là một trong những điều khó đoán định nhất. Điều kiện thiên nhiên thuận lợi sẽ giúp quá trình thu hoạch đạt hiệu quả cao, chất lượng nông sản tốt, đáp ứng được những tiêu chuẩn

của thị trường nước ngoài, nhờ đó mà hoạt động kiểm soát rủi ro sẽ đơn giản hơn. Trường hợp ngược lại, khi thời tiết khó khăn, thiên tai xảy ra nhiều, làm mất mùa, quá trình thu hoạch khó khăn, việc bảo quản nông sản giữ được chất lượng tốt là điều rất khó, gây ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động thu gom hàng hóa của các DN xuất khẩu, đẩy họ đối mặt với rủi ro kinh doanh, làm cho hoạt động kiểm soát rủi ro cũng trở nên phức tạp. DN có thể mua bảo hiểm cho tất cả các đơn hàng xuất khẩu nhưng tất nhiên điều này sẽ làm tăng chi phí của hàng hóa. Và ngay cả khi DN mua bảo hiểm mà có thiên tai dịch họa, thì trước tiên việc cung ứng hàng hóa cho khách hàng đã không được đảm bảo, ảnh hưởng tới kế hoạch mua bán chung, sau đó là việc bồi thường cũng mất khá nhiều thời gian, thủ tục và công sức.

+ Môi trường chính trị, pháp lý: Môi trường pháp lý là toàn bộ những quy phạm, qui tắc ứng xử, qui định về phạm vi, quyền hạn của cá nhân, tổ chức được phép kinh doanh, hành nghề trong một quốc gia, lãnh thổ. Môi trường pháp lý rõ ràng, minh bạch và ổn định là một trong những cơ sở quan trọng giúp cho các DN ổn định, yên tâm phát triển kinh doanh. Thể chế, chính sách hay những rào cản thương mại/kỹ thuật của mỗi quốc gia đối với từng ngành hàng nhập khẩu sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động của DN xuất khẩu nước ngoài. Một quốc gia thường xuyên thay đổi chính sách, thường xuyên có đảo chính, chiến tranh, bạo loạn... hay sự thay đổi theo hướng bất lợi của các quy phạm, quy định của văn bản pháp lý: thắt chặt quản lý, tăng thuế xuất nhập khẩu, tăng thuế nội địa, tăng thuế thu nhập DN, thủ tục hành chính, các văn bản luật chồng chéo... làm tăng tính bất định, tăng rủi ro trong kinh doanh. Điều này có thể không thường xuyên xảy ra hoặc DN có thể có thông tin để kiểm soát được nhưng tác động của nó thường lớn, có thể khiến DN tổn thất toàn bộ hàng hóa hoặc mất hẳn cả thị trường nhập khẩu tiềm năng.

+ Môi trường kinh tế: những vấn đề về lạm phát, tỷ giá, biến động giá cả, lãi suất tín dụng; hay những vấn đề về đối thủ cạnh tranh, khách hàng; cũng như vấn đề hội nhập kinh tế quốc tế, sự ra đời của các tổ chức kinh tế thế giới... sẽ tác động trực tiếp tới hoạt động kinh doanh xuất khẩu của DN bởi đây là những hoạt động cốt lõi mà bất kỳ DN nào cũng gặp phải. Đứng trước bối cảnh đó, DN dù có chuẩn bị tốt các nguồn lực cũng không tránh khỏi những khó khăn, làm cho việc KSRR chịu nhiều sự tác động mà đôi khi vượt ngoài tầm bao quát của DN.

+ Môi trường văn hóa và thông tin: Xuất khẩu nông sản đòi hỏi yếu tố thông tin phải luôn cập nhật thường xuyên và chính xác, chỉ một chút sai sót hay chậm trễ cũng sẽ gây ra những ảnh hưởng không nhỏ cho DN xuất khẩu, làm cho việc kiểm

soát rủi ro trở nên không ý nghĩa. Đáng lưu ý, đó là sự khác biệt trong văn hóa kinh doanh và tiêu dùng giữa các quốc gia. Nếu việc KSRR không thu thập thông tin đầy đủ, vấn đề văn hóa không được nghiên cứu và kiểm soát tốt có thể dẫn đến cung ứng sai nông sản vào các thị trường nhập khẩu khác nhau, khiến cho công ty không thâm nhập được vào thị trường mục tiêu. Sự khác biệt này có thể do sự thiếu am hiểu về phong tục tập quán; về lối sống, phong cách và ngôn ngữ hay về nhu cầu của khách hàng tại các quốc gia mà DN XKNS hướng tới.

### **CHƯƠNG 3. MỘT SỐ ĐỀ XUẤT CHO HOẠT ĐỘNG KIỂM SOÁT RỦI RO TRONG XUẤT KHẨU NÔNG SẢN CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM**

#### **3.1. Bối cảnh quốc tế và trong nước có ảnh hưởng đến xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp Việt Nam**

Hội nhập kinh tế quốc tế đặt ra nhiều cơ hội và thách thức cho nền kinh tế của các nước trên thế giới. Nông sản là mặt hàng thiết yếu đối với cuộc sống con người nên rất nhạy cảm với những biến động về chính sách của mỗi quốc gia. Kinh tế Việt Nam, trong đó có nông sản xuất khẩu, trong bối cảnh toàn cầu hóa và cuộc cách mạng công nghệ 4.0 cũng chịu nhiều ảnh hưởng từ cả những bối cảnh quốc tế và những bối cảnh trong nước.

##### **3.1.1. Bối cảnh quốc tế**

*Thứ nhất, sự leo thang trong chiến tranh thương mại Mỹ - Trung*

Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) tại Việt Nam trong “Lễ công bố Báo cáo Triển vọng Phát triển Châu Á tại Hà Nội ngày 4/2018” nhận định nếu Trung Quốc và Mỹ xảy ra chiến tranh về thuế thương mại, nó sẽ tác động tiêu cực đến thị trường xuất khẩu toàn cầu và “lan tỏa” đến Việt Nam. Cả Mỹ và Trung Quốc đều là đối tác thương mại quan trọng của Việt Nam, đặc biệt là về thị trường xuất khẩu lần nhập khẩu, trong đó có hàng hóa nông sản. Việt Nam dựa rất nhiều vào xuất khẩu hàng hóa nên nếu giữa hai nền kinh tế lớn nhất thế giới xảy ra chiến tranh về thuế, nó sẽ có tác động hai mặt đến xuất khẩu toàn cầu nói chung và XKNS của Việt Nam nói riêng. Tuy nhiên, đường đi chính xác còn đang rất khó dự đoán, và cơ hội vẫn đang mở ra đối với các nhà hoạch định chính sách và các DN Việt Nam. Đầu tháng 3/2018, chính quyền Trung Quốc đã công bố kế hoạch áp thuế với 106 mặt hàng xuất khẩu của Mỹ sang nước này, đáng kể nhất là đậu nành, trái cây và thịt lợn. Đây cũng được coi là cơ hội tốt cho XKNS Việt Nam khi một mặt có thể gia tăng lượng xuất khẩu vào thị trường Trung Quốc, mặt khác cũng giúp cho Việt Nam để tách khỏi sự lệ thuộc vào Trung Quốc và đẩy mạnh các quan hệ kinh tế, thương mại với Hoa Kỳ và Nhật, làm ăn theo đúng nguyên tắc thị trường và pháp luật quốc tế, khai dụng nguồn nhân lực của đất nước cho đầu tư ngoại quốc mà không bị ngoại quốc lợi dụng để trục lợi, khai thác người dân và tàn phá môi sinh.

Ngoài ra, cuộc chiến Mỹ - Trung về thương mại có thể sẽ dẫn đến việc áp đặt các hàng rào kỹ thuật gắt gao hơn. Việt Nam trở thành vùng nhạy cảm khi cả hai bên Mỹ và Trung Quốc nghi ngờ nhau họ sẽ đặt hàng rào kỹ thuật cụ thể truy xuất

nguồn gốc xuất xứ khi xuất khẩu sang hai thị trường này. Một số mặt hàng của Việt Nam như khoai tây, khoai lang, khoai môn, dứa... khi xuất khẩu sang Mỹ chắc chắn sẽ phải bị yêu cầu về nguồn gốc kỹ hơn do nghi ngờ có nguồn gốc từ Trung Quốc.

*Thứ hai, sự gia tăng những rào cản phi thuế quan trong nhập khẩu nông sản*

Tại buổi Lễ ký kết Bản ghi nhớ về tăng cường phối hợp công tác thúc đẩy sản xuất, tiêu thụ nông, lâm, thủy sản giai đoạn 2016-2020 do Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn và Bộ Công Thương phối hợp tổ chức ngày 9/11/2016 đã ghi nhận tình hình xuất khẩu chung của thế giới vẫn đang suy giảm với nhu cầu tiêu dùng thấp, tình trạng các thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam có xu hướng quay lại tập trung vào thị trường nội địa. Điều này dẫn đến việc bảo hộ sản xuất trong nước thông qua các rào cản phi thuế quan ngày càng mạnh mẽ, làm hạn chế các lợi thế ưu đãi về thuế quan đối với nhóm hàng nông, lâm, thủy sản mà Việt Nam được hưởng trong các Hiệp định thương mại tự do song phương và đa phương đã và đang ký kết. Có rất nhiều biện pháp phi thuế mà các DN XKNS Việt Nam sẽ phải đối mặt. Lấy ví dụ tại thị trường EU, những hàng rào phi thuế quan bao gồm: các biện pháp hạn chế định lượng, rào cản kỹ thuật trong thương mại (TBT), hệ thống tiêu chuẩn kỹ thuật, trợ cấp, giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật... trong đó nông sản là một trong hai mặt hàng bị EU áp dụng rào cản phi thuế quan nhiều nhất.

*Thứ ba, xu hướng tiêu dùng các sản phẩm nông nghiệp hữu cơ*

Trong bối cảnh hiện nay, các sản phẩm nông nghiệp đang gặp phải rất nhiều vấn nạn về thực phẩm bẩn, nhiều dư lượng phân bón, thuốc bảo vệ thực vật... thì việc ứng dụng và phát triển một nền nông nghiệp hữu cơ chính là niềm hy vọng cho việc xây dựng chất lượng nông sản sạch và bền vững. Theo các nhà khoa học, chỉ sự chuyển dịch phần lớn nền nông nghiệp sang phương thức canh tác hữu cơ thì mới có thể góp phần cải thiện môi trường và biến đổi khí hậu. Hiện nông nghiệp hữu cơ đang được áp dụng trên toàn thế giới và dần trở thành xu hướng phát triển của hầu hết các nước nông nghiệp. Quá trình chuyển hướng qua phương thức canh tác hữu cơ còn giúp bổ sung hàm lượng dinh dưỡng cho đất đai và sản phẩm nông nghiệp sạch, ngon và bổ dưỡng thích hợp để bảo vệ sức khỏe con người.

Xu hướng này sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới việc sản xuất và xuất nhập khẩu các loại hàng hóa nông sản. Không chỉ chịu sự kiểm soát về chất lượng, các hàng rào phi thuế quan, mà nông nghiệp còn cần phải chuyển hướng sang các sản phẩm hữu cơ để đáp ứng được xu thế tiêu dùng này. Bài toán nông nghiệp và thực phẩm hữu



cơ cần có sự tham gia của nhiều phía mới giải được, trong đó là sự kết hợp của các nhà khoa học, nhà nông, ngân hàng và nhà xuất khẩu. Tại các nước có nền nông nghiệp tiên tiến (Mỹ, Nhật, Israel, hay Thái Lan), người nông dân nhận được sự hỗ trợ lớn của chính quyền và đội ngũ các nhà khoa học (cơ khí, kinh tế nông nghiệp, di truyền, khoa học đất...) và các tổ chức kinh tế. Các DN xuất khẩu các sản phẩm hữu cơ cũng cần có những sự định hướng và ưu tiên để phát triển bền vững.

*Thứ tư, sự gia tăng dân số là một thách thức lớn đối với nền kinh tế thế giới và đối với vấn đề an ninh lương thực toàn cầu nói riêng*

Theo dự báo của Liên Hợp Quốc (VCCI, 2016), dân số thế giới sẽ tăng thêm 2,5 tỷ người vào năm 2020, trong đó riêng Châu Á là 1,5 tỷ. Điều này sẽ làm tăng đáng kể khối lượng nhu cầu tiêu dùng các sản phẩm nông nghiệp, đặc biệt là các sản phẩm lương thực, thực phẩm. Những năm gần đây, bằng những tiến bộ kỹ thuật cũng như tiến bộ về kinh tế, nhiều quốc gia trong đó có khu vực Châu Á – Thái Bình Dương đã vươn lên tự túc được lương thực, thực phẩm. Tuy nhiên, do điều kiện phát triển kinh tế, khoa học kỹ thuật và vị trí khác nhau nên tình trạng đói nghèo, suy dinh dưỡng trẻ em trên thế giới vẫn là một vấn đề nóng bỏng. Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp của Liên hợp quốc (FAO) đã ước tính hiện nay trên thế giới vẫn còn gần 800 triệu người thiếu đói và hơn 160 triệu trẻ em dưới 5 tuổi bị suy dinh dưỡng, lâm vào tình trạng chậm phát triển. Chính vì thế, an ninh lương thực đang là vấn đề nóng bỏng trên thế giới. Khu vực Châu Á – Thái Bình Dương cũng là khu vực chịu tác động của thiên tai lớn nhất trong các khu vực trên thế giới. Cùng với đó, tác động biến đổi khí hậu hiện nay diễn ra rất nhanh trên cả mức chúng ta dự kiến, khiến vấn đề đảm bảo an ninh lương thực, thúc đẩy nông nghiệp phát triển bền vững thích ứng với biến đổi khí hậu càng đặt ra nóng bỏng. Do đó, có thể thấy rằng, thị trường thế giới đang tạo ra cơ hội lớn cho các nông sản Việt Nam, nhất là các sản phẩm lương thực đang là thế mạnh của nông nghiệp Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.

*Thứ năm, sự chuyển dịch thị trường nông sản thế giới về các nước đang phát triển, nhất là khu vực châu Á*

Nhóm các nước này ngày càng chiếm tỷ trọng cao trong giá trị thương mại quốc tế về các sản phẩm nông nghiệp, nhất là giá trị nhập khẩu. Xu hướng chuyển dịch này của thị trường hàng nông sản thế giới sẽ tác động đến các sản phẩm nông nghiệp Việt Nam, theo cả hai khả năng tạo ra cơ hội và thách thức. Về cơ hội, Việt Nam sẽ nằm trong khu vực sôi động của thị trường hàng nông sản thế giới, do đó có

điều kiện để tiếp cận thị trường và tăng cường buôn bán các sản phẩm nông nghiệp với các thị trường khác; thị trường các nước đang phát triển không phải là những thị trường khó tính và mức bảo hộ thấp sẽ mang lại những cơ hội tiếp cận thị trường tốt cho các sản phẩm nông nghiệp Việt Nam. Đồng thời với quá trình phát triển thị trường các sản phẩm nông sản sẽ là việc hình thành và phát triển thị trường công nghệ đáp ứng yêu cầu nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả các sản phẩm nông nghiệp của các nước đang phát triển. Điều này sẽ tạo điều kiện cho Việt Nam tham gia thị trường công nghệ phục vụ sản xuất nông nghiệp, đặc biệt trong môi trường có nhiều điểm tương đồng giữa các nước trong khu vực. Về thách thức: thị trường các nước đang phát triển là thị trường có thu nhập thấp có thể sẽ làm giảm lợi ích xuất khẩu hàng nông sản VN; các lợi thế tương đối của sản xuất nông nghiệp Việt Nam sẽ bị hạn chế do tính chất tương đồng của các sản phẩm trong cùng một khu vực tự nhiên, mức chênh lệch về giá lao động. Đồng thời với khả năng tăng xuất khẩu là sức ép về tăng nhập khẩu hàng nông sản nước ta nếu không tiếp cận được các thị trường tiêu thụ trực tiếp và xây dựng chiến lược sản phẩm thích hợp thì Việt Nam có nguy cơ trở thành nước xuất khẩu nguyên liệu thô, ít qua chế biến sang các nước khác trong khu vực.

*Thứ sáu, trên thị trường thế giới đang diễn ra hướng gia tăng nhanh chóng giá trị xuất nhập khẩu các sản phẩm như thịt chế biến, dầu mỡ, sữa của nhóm các nước đang phát triển.*

Đây là cơ hội lớn để thúc đẩy ngành chăn nuôi trong nước, cải thiện cơ cấu giá trị xuất khẩu hàng nông sản Việt Nam, đồng thời tạo ra khả năng chống lại sự dao động cao của giá cả các sản phẩm trồng trọt, mang lại sự ổn định hơn cho sản xuất nông nghiệp trong nước. Ví dụ như cuối năm 2017, công ty TNHH Koyu & Unitek – liên doanh giữa Australia và Nhật Bản, đóng tại Khu công nghiệp Long Bình, tỉnh Đồng Nai – đã đầu tư 20 triệu USD để xây dựng thêm nhà máy chế biến, tăng lượng thịt gà xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản. Dự kiến đầu năm 2018 DN này sẽ xây dựng thêm nhà máy mới, công suất 550 tấn/tháng. Đến năm 2019 khi nhà máy mới hoàn thành sẽ xuất sang Nhật Bản bình quân 1.000 tấn thịt gà chế biến/tháng. Koyu & Unitek là DN đầu tiên ở Việt Nam xuất khẩu được thịt gà chế biến vào thị trường Nhật Bản, mở ra một hướng đi mới cho xuất khẩu sản phẩm thịt chế biến của Việt Nam. Tuy nhiên, khả năng tiếp cận thị trường nước ngoài của các sản phẩm thịt chế biến của Việt Nam còn ở mức độ thấp so với yêu cầu thị trường

thế giới và so với sản phẩm của các nước khác trong khu vực, do đó, sẽ bắt lợi lớn nếu không có chiến lược phát triển sản phẩm này một cách thận trọng.

*Thứ bảy, sự dao động về giá cả các sản phẩm nông nghiệp trên thị trường thế giới luôn ở mức độ cao và xảy ra thường xuyên*

Nguyên nhân chính của điều này là sự bất ổn định của sản xuất nông nghiệp (sự phụ thuộc vào thiên nhiên). Các sản phẩm trồng trọt và sản phẩm thô có biên độ dao động cao hơn các sản phẩm chăn nuôi và sản phẩm chế biến. Trong hoàn cảnh nông nghiệp Việt Nam vẫn còn nặng về các sản phẩm trồng trọt, xuất khẩu chủ yếu là các sản phẩm thô, ít qua chế biến, sự tác động của tính chất giá cả các sản phẩm nông nghiệp trên thị trường thế giới và các xu hướng thứ sinh đối với sản xuất các sản phẩm nông nghiệp Việt Nam có phần không thuận lợi. Xu hướng giảm giá diễn ra phổ biến ở hầu hết các mặt hàng nông sản chủ yếu của nước ta như lúa, gạo, cà phê, hạt tiêu, hạt điều và một số mặt hàng khác đã gây ra tác động tiêu cực, đó là nông sản tồn đọng lớn, thu nhập của nông sản giảm tương đối, kéo theo giảm sức mua thị trường nông thôn, giảm khả năng đầu tư vốn của họ vào phát triển sản xuất nông sản. ở tầm vĩ mô, chỉ số giá lương thực, thực phẩm giảm kéo theo xu hướng giảm sút của chỉ số giá và làm gia tăng tình trạng giảm phát của toàn bộ nền kinh tế.

### **3.1.2. Bối cảnh trong nước**

*Thứ nhất, là sự gia tăng các hiệp định song phương và đa phương giữa Việt Nam với các nước trên thế giới*

Việt Nam hiện có quan hệ với khoảng 200 quốc gia và vùng lãnh thổ, đã ký hiệp định thương mại với 61 nước và thỏa thuận đối xử tối huệ quốc với 68 quốc gia (Hà Công Tuấn, 2017). Lâu nay nhiều mặt hàng nông sản của Việt Nam bị phụ thuộc quá lớn vào thị trường Trung Quốc như dưa hấu, vải thiều, thịt lợn... trong khi thị trường này tiềm ẩn nhiều rủi ro, bất trắc và thiếu ổn định. Bởi vậy, khi thị trường Trung Quốc ngừng mua hoặc thay đổi chính sách nhập khẩu, nông sản thực phẩm Việt Nam lập tức bị ùn ứ. Bên cạnh đó, việc các nước chuyển cơ chế giám sát từ kiểm tra chất lượng tại cửa khẩu sang phòng ngừa thực sự gây khó khăn cho DN Việt Nam. Trong bối cảnh Việt Nam tiếp tục hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế quốc tế, đặc biệt là tham gia và thực hiện cam kết của các hiệp định thương mại song phương, đa phương thế hệ mới hàng hoá của Việt Nam nói chung, hàng nông sản sẽ có cơ hội thâm nhập nhiều hơn vào các thị trường lớn quốc tế, tiếp cận khoa học, công nghệ và thị trường hiện đại. Với cơ hội mang lại từ thị trường quốc tế, cộng với những thuận lợi mang tính nền tảng mà nền nông nghiệp Việt Nam hiện

đang sở hữu sẽ tạo thêm sức mạnh cho hàng nông sản cạnh tranh với hàng hóa nước ngoài khi hội nhập.

*Thứ hai, nông nghiệp là ngành kinh tế mũi nhọn của Việt Nam*

Nông nghiệp được xác định là ngành kinh tế mũi nhọn của Việt Nam với rất nhiều lợi thế: Cơ chế, chính sách phát triển nông nghiệp hàng hóa ngày càng được bổ sung, hoàn chỉnh phù hợp với các chuẩn mực và thông lệ quốc tế, tạo thuận lợi, minh bạch và ổn định dài hạn để thu hút đầu tư, thúc đẩy các DN có sức cạnh tranh liên kết với nông dân theo chuỗi giá trị; Môi trường kinh doanh theo cơ chế thị trường; Việc ứng dụng khoa học công nghệ trong lĩnh vực nông nghiệp đang được đẩy mạnh; Liên kết theo chuỗi giá trị từng bước được hình thành và phát triển theo chiều sâu; Công tác quản lý chất lượng vật tư nông nghiệp, vệ sinh an toàn thực phẩm được chú trọng. Trong những năm gần đây, Nhà nước luôn dành sự quan tâm, chỉ đạo kịp thời và hỗ trợ cho ngành nông nghiệp với tinh thần quyết tâm đổi mới tư duy, mở cửa thị trường và chấp nhận cạnh tranh, thực hiện tăng cường năng lực về quản lý, quản trị sản xuất, kinh doanh. Bên cạnh đó, còn có sự hỗ trợ của các cấp chính quyền để tổ chức nông dân liên kết với các DN xây dựng những vùng nguyên liệu tập trung, quy mô lớn, gắn với chế biến, tiêu thụ nông sản để đủ sức cạnh tranh quốc tế trong chuỗi giá trị toàn cầu.

*Thứ ba, Chính phủ có nhiều cơ chế, chính sách để hỗ trợ nông sản xuất khẩu*

Các chính sách hỗ trợ DN XKNS của Nhà nước đầu tiên phải kể tới các văn bản quy phạm pháp luật như Luật Thuế xuất nhập khẩu, Luật Hải quan, Luật Thương mại, Luật Sở hữu trí tuệ và các luật, văn bản dưới luật liên quan. Bên cạnh đó, cũng cần sớm xây dựng các văn bản pháp lý, các quy định liên quan đến việc áp dụng hàng rào tiêu chuẩn kỹ thuật (TBT) và kiểm dịch vệ sinh dịch tễ (SPS) đối với hàng nông sản để bảo vệ DN sản xuất nông sản có khả năng cạnh tranh kém. Tiếp theo đó là những chính sách đảm bảo ưu tiên vốn đầu tư, ngân sách cho nghiên cứu, chuyển giao khoa học công nghệ, công nghệ sạch ứng dụng vào thực tiễn sản xuất nông sản; các chính sách trợ giá, thu mua tạm trữ nông sản, hỗ trợ cho nông dân để sản xuất ra nông sản phục vụ cho tiêu dùng trong nước và xuất khẩu.

Bên cạnh những chính sách chung cho nông nghiệp và nông sản xuất khẩu, Chính phủ cũng có những chính sách riêng đối với từng mặt hàng nông sản cho từng giai đoạn cụ thể. Ví dụ như Chính sách khuyến khích nâng cao chất lượng sản phẩm Quyết định số 86/2007/QĐ – BNN ngày 15/10/2007 của Bộ NN&PTNT về việc tạm thời sử dụng tiêu chuẩn quốc gia TCVN 4193 – 2005 trong kiểm tra chất

lượng cà phê nhân xuất khẩu có ý nghĩa rất quan trọng với việc nâng cao chất lượng cà phê xuất khẩu và uy tín cà phê Việt Nam trên thị trường thế giới. Hiện nay, chính phủ đang định hướng để sản xuất cà phê bền vững hay cà phê có chứng nhận.

*Thứ tư, khoa học công nghệ phát triển tạo thuận lợi cho việc tăng chất lượng và sản lượng nông sản*

Tích cực ứng dụng các thành tựu khoa học công nghệ, máy móc và giải pháp tự động hóa chính là cơ sở giúp nâng cao giá trị cho mặt hàng nông sản Việt Nam phục vụ xuất khẩu, qua đó thúc đẩy sự phát triển bền vững của nền nông nghiệp quốc gia. Theo các chuyên gia kinh tế, có đến 90% nông sản của Việt Nam vẫn được xuất khẩu dưới dạng thô hoặc với hàm lượng chế biến thấp, chất lượng và giá trị thấp. Chất lượng của hàng nông sản Việt Nam thấp, công nghệ chế biến lạc hậu, mẫu mã chưa hấp dẫn, giá thành sản xuất cao dẫn đến cạnh tranh kém, bị ép giá trên thị trường. Trong đó, tổn thất sau thu hoạch vẫn ở mức cao, 14% đối với lúa gạo, 25 – 30% với chăn nuôi, rau củ quả. Sau một giai đoạn dài cạnh tranh bằng giá thành, nông sản Việt Nam đã bắt đầu hụt hơi trong cuộc đua với các đối thủ nước ngoài vì chưa đáp ứng được các yêu cầu về chất lượng, mẫu mã. Nỗ lực tăng năng suất dựa trên phương thức canh tác cũ đã đến giới hạn, cộng với áp lực chi phí sản xuất tăng do phụ thuộc vào nguồn vật tư nhập khẩu và quá trình đô thị hóa, buộc ngành nông nghiệp và chế biến nông sản phải chuyển hướng sang đầu tư công nghệ tiên tiến mới đạt được cả hai mục tiêu là tăng năng suất và chất lượng.

Với mục tiêu nâng cao giá trị và sức cạnh tranh của mặt hàng nông sản Việt Nam, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn đã ban hành Quyết định 1003 về nâng cao giá trị gia tăng hàng nông lâm thủy sản trong chế biến và giảm tổn thất sau thu hoạch. Xác định đến năm 2020, giá trị gia tăng các ngành hàng nông, lâm, thủy sản phải tăng bình quân 20% và giảm tổn thất sau thu hoạch 50% so với tỷ lệ hiện nay. Bên cạnh đó là các giải pháp về tổ chức sản xuất theo hướng tăng cường liên kết sản xuất nguyên liệu, chế biến tiêu thụ, chuyển dịch cơ cấu sản phẩm, nâng cao giá trị gia tăng, chất lượng an toàn thực phẩm và hạ giá thành sản phẩm. Điều kiện chế biến thô sơ cộng với điều kiện khí hậu nóng ẩm khiến các loại nông sản dễ bị mối mọt, côn trùng tấn công, nấm mốc và bốc nóng gây tổn thất trọng lượng khô. Cùng với đó, có rất ít nông sản được chế biến sâu do hạn chế về công nghệ và kỹ thuật nên giá trị gia tăng của nông sản Việt Nam thấp hơn nhiều so với các quốc gia khác. Các chuyên gia cho rằng, để giảm tổn thất và gia tăng giá trị cho nông sản, Việt

Nam cần nhanh chóng ứng dụng công nghệ cao trong bảo quản và chế biến nông sản.

### **3.2. Quan điểm về kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam trong thời gian tới**

Trong bối cảnh quốc tế và quốc gia đang ngày càng mở rộng về thị trường và đòi hỏi nhiều hơn về chất lượng, thì hoạt động KSRR trong XKNS của các DN Việt Nam cần phải xác định những quan điểm thật rõ ràng để nâng cao hiệu quả XKNS trong thời gian tới.

*Đầu tiên, KSRR cần thực hiện theo chuỗi cung ứng hàng nông sản xuất khẩu trong thời đại IoT*

Các hoạt động của chuỗi cung ứng và các quy trình KSRR luôn đi liền và bổ sung cho nhau. Chuỗi cung ứng nông sản xuất khẩu đơn giản thường có các mắt xích: 1/ Đơn vị nuôi trồng; 2/ Thương lái; 3/ Nhà xuất khẩu; 4/ Đơn vị vận chuyển; 5/ Nhà nhập khẩu. DN xuất khẩu Việt Nam cần xác định rõ mình đang ở mắt xích nào trong chuỗi. DN quy mô nhỏ, chỉ kinh doanh chỉ thường ở mắt xích thứ 3 là nhà xuất khẩu. Những mặt hàng đơn giản hoặc những đơn hàng nhỏ lẻ hoặc xuất khẩu sang những thị trường chính ngạch thì nhà xuất khẩu sẽ làm cả vị trí số 2 của thương lái. Những DN lớn có vùng nuôi trồng riêng và/hoặc có phương tiện vận chuyển riêng thì sẽ thêm vai trò số 1 và/hoặc vai trò số 4 là đơn vị nuôi trồng và/hoặc đơn vị vận chuyển. Bởi vậy, DN cần xác định rõ hoạt động XKNS của mình gồm những công đoạn nào trong chuỗi cung ứng này để xác định được những rủi ro cụ thể, từ đó có những chiến lược và biện pháp kiểm soát hợp lý. KSRR theo chuỗi cung ứng XKNS cũng cần phải đặt trong hoàn cảnh vạn vật được kết nối internet – hay còn gọi là Internet Vạn Vật (IoT) – “thiết bị kết nối” hay “thiết bị thông minh” với khả năng kết nối mạng máy tính giúp cho các thiết bị này có thể thu thập và truyền tải dữ liệu (Brown, 2017). Theo Bo và cộng sự (2016), IoT giúp nâng cao giá trị của chuỗi cung ứng nông nghiệp và giảm các rủi ro truyền thống.

*Thứ hai, KSRR cần dựa trên nguồn lực thực tế của DN*

Thực tế nghiên cứu cho thấy, nguồn lực của các DN XKNS Việt Nam là rất khác nhau về quy mô lao động, tới số năm thành lập, kinh nghiệm hoạt động; các nguồn lực tài chính, năng lực nhân sự, điều kiện cơ sở hạ tầng; cũng như mặt hàng nông sản xuất khẩu, thị trường xuất khẩu, tỷ trọng xuất khẩu trong doanh thu. Sự khác biệt này khiến cho hoạt động KSRR đối với mỗi DN là khác nhau dựa trên nguồn lực thực tế của mình. Để phát huy được lợi thế này, với quan điểm KSRR

theo chuỗi cung ứng nông sản xuất khẩu, DN Việt Nam cần lưu ý tới các vấn đề nguồn lực của mình trong từng khâu của chuỗi. Cụ thể:

- Lựa chọn những mặt hàng nông sản có lợi thế xuất khẩu. Rau củ quả hay những nông sản cao cấp đang là định hướng xuất khẩu của Việt Nam trong thời gian tới.

- DN nên XKNS vào những thị trường có nhiều cơ hội như Trung Quốc, EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản, Hàn Quốc dựa trên những hiệp định FTA có lợi cho xuất khẩu nông sản.

- DN cần đánh giá đúng các nguồn lực của mình để xây dựng các kế hoạch, xác định các chiến lược và đưa ra những biện pháp KSRR phù hợp. Đối với những DN quy mô nhỏ, chỉ đứng ở vị trí thứ 3 (nhà nhập khẩu) trong chuỗi cung ứng, cơ sở vật chất không nhiều thì nên đầu tư vào nguồn lực con người để thực hiện tốt các khâu thu mua, thuê mướn các trang thiết bị vận chuyển, tìm kiếm đối tác tốt, soạn thảo hợp đồng chặt chẽ và tiến hành làm các thủ tục xuất khẩu nhanh chóng, thanh toán đúng hạn. Ngược lại những DN có vùng nuôi trồng riêng cần phải chú trọng hơn vào khâu sản xuất nông sản đảm bảo yêu cầu về chất lượng nhằm vượt qua những hàng rào phi thuế quan tại các nước nhập khẩu.

#### *Thứ ba, KSRR trên cơ sở ứng dụng khoa học công nghệ*

Ứng dụng khoa học công nghệ vào các khâu trong chuỗi XKNS sẽ giúp các DN KSRR được tốt hơn.

Đầu tiên là khâu sản xuất, DN muốn mở rộng thị trường và nâng cao giá trị xuất khẩu các sản phẩm từ nông sản thì cần đẩy mạnh ứng dụng công nghệ mới trong chế biến chuyên sâu. Theo đó, DN cần tích cực hợp tác với các Viện nghiên cứu, nhà sản xuất máy móc nhằm nâng cấp thiết bị, công nghệ phục vụ chế biến. Qua đó, nâng cao chất lượng và đa dạng hóa sản phẩm nông sản chế biến. Đây là giải pháp hiệu quả để xây dựng thương hiệu và thúc đẩy XKNS của Việt Nam ra thị trường thế giới.

Tiếp đến là khâu vận chuyển, XKNS với rất nhiều quy trình, thủ tục rất dễ phát sinh rủi ro cho các bên tham gia. Việc xuất nhập khẩu hiện nay thường phải thông qua các trung gian, khâu thanh toán thường có nhiều bất trắc, đồng tiền được sử dụng thường là những đồng ngoại tệ mạnh như đôla Mỹ. Điều này khiến chi phí giao dịch trong xuất nhập khẩu cao, từ 15% đến 20%, dẫn đến việc bên xuất khẩu trả giá cho người nông dân thấp còn bên nhập khẩu phải chịu đội giá trong chế biến nông sản. Sử dụng những ứng dụng công nghệ giúp đôi bên cùng có lợi, nhà xuất

khẩu bán được với giá cao hơn còn nhà nhập khẩu mua với giá thấp hơn do không qua trung gian, giảm chi phí giao dịch. Blockchain hay các kênh thương mại điện tử uy tín như Alibaba cũng sẽ giúp cho các DN xuất khẩu Việt Nam kết nối với hàng nghìn DN trong ngành đồng thời tìm kiếm được rất nhiều khách hàng thực.

*Cuối cùng, KSRR và phát triển bền vững trong XKNS*

Tính bền vững ngày càng được ưu tiên trong quản trị DN vì giá trị của nó trong việc KSRR khi thúc đẩy tăng trưởng. Báo cáo về tác động toàn cầu của GE năm 2012 cho thấy các sản phẩm ecomagination của GE (các sản phẩm được phát triển nhằm tăng cường năng suất tài nguyên và giảm tác động môi trường) mang lại doanh thu 25 tỷ đô la Mỹ trong cùng năm mà GE đã đầu tư 2 tỷ đô la Mỹ vào nghiên cứu và phát triển cho các loại sản phẩm đó. Một lưu ý khác là khi bỏ qua tính bền vững có thể tạo ra rủi ro kinh doanh. Ví dụ, cả hai sản phẩm Nước giải khát Coca-Cola của Hindustan và PepsiCo đều nhận được sự chú ý của các phương tiện truyền thông tiêu cực đối với lượng nước dùng trong sản xuất ở Ấn Độ. Cả hai công ty sau đó đã chấp nhận các sáng kiến bền vững để giảm việc sử dụng nước tại các nhà máy sản xuất, giảm thiểu được rủi ro này một cách hiệu quả (Alja Ferkolj, 2016). Trong sản xuất nông nghiệp cũng như XKNS, tính bền vững càng vô cùng quan trọng bởi những đặc điểm riêng có của mặt hàng nông sản. Tích hợp tính bền vững vào quản trị rủi ro DN sẽ tạo ra những biện pháp kiểm soát tốt hơn để đảm bảo mức độ an toàn cao hơn, từ đó giúp tổ chức sẽ phát triển trong thời gian dài.

### **3.3. Đề xuất giải pháp kiểm soát rủi ro cho xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam**

Qua nghiên cứu thực tế, có thể thấy các DN XKNS Việt Nam đã có nhận thức nhất định về những rủi ro xảy đến trong quá trình xuất khẩu hàng hóa nông sản. Quá trình KSRR cũng đã được thực hiện với những chiến lược và biện pháp cụ thể. Vấn đề ở đây là việc xác định chiến lược KSRR nào phù hợp với từng loại rủi ro, để từ đó định hướng các biện pháp thực hiện KSRR phải đáp ứng về mặt chiến lược, nhằm giảm thiểu những tổn thất mà rủi ro mang lại đồng thời có thể tìm kiếm được những cơ hội từ chính những rủi ro / hoạt động KSRR đó. Ngoài ra, việc thực hiện KSRR cũng cần có những tính toán cụ thể về mặt nguồn lực như con người, cơ sở vật chất, chi phí, tổn thất, kết quả, hiệu quả. Chỉ khi thực hiện đầy đủ được những điều này thì việc KSRR mới thực sự mang lại giá trị cho các DN xuất khẩu mặt hàng rất nhạy cảm như nông sản, tại một quốc gia có nền kinh tế và giá trị đồng tiền còn rất thấp như Việt Nam.



Từ những kết quả đã đạt được, những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân. Phù hợp với bối cảnh trong nước và quốc tế, đồng thời định hướng theo quan điểm KSRR trong XKNS của các DN Việt Nam trong thời gian tới; tác giả đưa ra một số đề xuất giải pháp cho các DN Việt Nam nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động KSRR trong XKNS như sau:

### ***3.3.1. Hoàn thiện công tác đánh giá rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam***

- Bổ sung việc đo lường giá trị của rủi ro:

- + Công thức tính giá trị rủi ro được sử dụng trong luận án này là bằng  $(KN \times AH)$ . Đây là công cụ đơn giản có thể áp dụng được cho đa số các DN và các loại rủi ro. Tuy nhiên, để tăng tính sát thực và bao trùm thêm được các khía cạnh của rủi ro, DN có thể sử dụng thêm 02 tiêu chí về “Thời điểm xảy ra rủi ro” và “Phần trăm xảy ra rủi ro”. Những rủi ro quan trọng hoặc có tính tương đồng cao mà DN chưa biết phải ưu tiên xử lý rủi ro nào trước thì có thể áp dụng thêm 1 hoặc 2 tiêu chí mới này. Đo lường giá trị rủi ro là công đoạn khó hơn vì DN thường thiếu các thông tin phục vụ cho khâu đo lường rủi ro, nhất là với mặt hàng nông sản đang được sản xuất phân tán như Việt Nam. Bên cạnh đó, rất nhiều dữ liệu phức tạp khiến cho việc tính toán về rủi ro tốn khá nhiều công sức. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là DN không thể đo lường được bởi chính trong những hoạt động hàng ngày của DN cũng đã có một khuôn khổ cho quá trình đo lường này. Phương pháp định tính được tác giả đề xuất ở đây là một trong những phương pháp dễ ứng dụng, linh hoạt và giúp đo lường tương đối chính xác giá trị của rủi ro.

- + Ngoài ra có thể sử dụng phương pháp định lượng để đo lường rủi ro. Đây là phương pháp này được thực hiện bằng cách phân tích lượng hóa trên cơ sở lý thuyết xác suất. Để tính toán phân phối xác suất, thường dùng 3 biến số: số tổn thất mà DN gặp phải trong một khoảng thời gian nhất định, mức độ thiệt hại của từng tổn thất, tổng giá trị tổn thất mà DN phải chịu trong một khoảng thời gian. Phương pháp đo lường định lượng có ưu điểm là cung cấp các thông tin định lượng để các nhà quản trị dễ hình dung về khả năng xảy ra và mức độ ảnh hưởng của các rủi ro gây ra cho DN nhưng nhìn chung nó là một mô hình hết sức phức tạp, yêu cầu cơ sở dữ liệu đủ lớn, mô hình rất nhạy cảm với sự biến đổi môi trường kinh tế của DN.

- Bổ sung việc phân hạng rủi ro. Rủi ro XKNS của DN Việt Nam sau khi được đo lường cần phải phân hạng dựa trên những tiêu chí đã đề ra như bảng 1.2. Phần này cần xác định được có bao nhiêu và là những rủi ro nào thuộc nhóm có

hạng nghiêm trọng – hạng cao – hạng trung bình – hạng thấp. Hiện tại, với những DN khảo sát, những rủi ro trong XKNS không có rủi ro nào được xếp thứ hạng thấp, chứng tỏ các rủi ro đều được các DN đánh giá ở mức độ cần phải xử lý hay xử lý đồng thời các rủi ro đó.

- Bổ sung những rủi ro mới (nếu có) để đưa vào kiểm soát. Việc đánh giá rủi ro làm dữ liệu đầu vào cho hoạt động KSRR nên được thực hiện liên tục để phát hiện thêm những rủi ro tiềm ẩn. Các nguồn thông tin có thể tham khảo để đánh giá: (1) điều tra ở tất cả các bộ phận trong DN, theo đó mọi thông tin rủi ro dù là nhỏ nhất đều phải được báo cáo để phục vụ cho công tác thống kê; (2) thông qua dữ liệu quá khứ về việc thống kê các rủi ro đã từng xảy ra; (3) tham vấn ý kiến chuyên gia.

### **3.3.2. Hoàn thiện công tác xác định chiến lược kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam**

Thay vì việc xác định chiến lược KSRR theo cảm tính hoặc kinh nghiệm như thực tế đang diễn ra, căn cứ vào những cơ sở khoa học về đo lường rủi ro, phân hạng rủi ro, ma trận xác định chiến lược rủi ro của Goosens & Cooke (2001); các DN XKNS Việt Nam được đề xuất các chiến lược K SRR tương ứng với từng rủi ro như bảng sau:

**Bảng 3.1. Đề xuất chiến lược kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam**

Mức độ ảnh hưởng Khả năng xảy ra	Cao	Thấp
<b>Cao</b>	<b>TRÁNH NẾ:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Rủi ro chính sách của nước nhập khẩu (R)</li> <li>Rủi ro biến động về giá (R)</li> <li>Rủi ro cung ứng nông sản đầu vào (R)</li> <li>Rủi ro vận chuyển, bảo quản (C)</li> <li>Rủi ro thiếu hụt vốn (R)</li> <li>Rủi ro thông tin (C)</li> <li>Rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng (C)</li> <li>Rủi ro thanh toán (C)</li> </ol>	<b>GIẢM NHẸ:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Rủi ro chính sách XKNS của Việt Nam (TB)</li> </ol>
<b>Thấp</b>	<b>CHUYỂN GIAO:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Rủi ro thảm họa tự nhiên (T)</li> <li>Rủi ro thiếu trình độ quản lý chuyên môn nghiệp vụ (C)</li> </ol>	<b>CHẤP NHẬN: 0</b>

Ghi chú: Cao tương ứng mức điểm > 3,0 và Thấp tương ứng mức điểm ≤ 3,0

R : rủi ro có giá trị rất cao; C : rủi ro có giá trị cao; TB: rủi ro có giá trị trung bình

*Nguồn: Goosens & Cooke (2001) và tác giả đề xuất (2018)*

Như vậy có 08 rủi ro cần sử dụng chiến lược “tránh né”; 02 rủi ro cần sử dụng chiến lược “chuyển giao” và 01 rủi ro cần sử dụng chiến lược “giảm nhẹ”. Không có rủi ro nào nên sử dụng chiến lược “chấp nhận”. Việc xác định đúng chiến lược sẽ là cơ sở cho việc đề ra những mục tiêu khi sử dụng các biện pháp KSRR.

Việc xác định chiến lược KSRR đối với từng rủi ro trong mỗi DN có thể là khác nhau nếu DN lựa chọn mức điểm được cho tính là cao khác nhau. Trong thang điểm từ 1 đến 5, thay vì coi mức 3 là cao như trong đề xuất của luận án, DN có thể coi mức điểm 3,5 trở lên mới là cao hay thậm chí từ 4 trở lên mới là cao. Điều này phụ thuộc vào nhận thức và nguồn lực của DN trong KSRR chứ không quá cứng nhắc theo chủ quan của tác giả.

Chiến lược KSRR là phần đầu tiên, tiên quyết và quan trọng nhất trong cả tiến trình KSRR cho DN. DN cần có chiến lược KSRR, xác định xem DN chịu được rủi ro đến đâu, đâu là rủi ro trọng yếu. Hệ thống kiểm soát có phục vụ cho mục đích kiểm soát rủi ro chiến lược hay không bởi hệ thống KSRR là một công cụ, nếu công cụ không được sử dụng đúng thì sẽ không phát huy được tác dụng.

Chiến lược KSRR được xác định cũng sẽ giúp cho DN có được bước đi đầu tiên đúng đắn, hạn chế luôn được chính những rủi ro về chiến lược và tuân thủ. Rủi ro về chiến lược tức là rủi ro khi lựa “chọn” sai chiến lược và rủi ro về tuân thủ là rủi ro khi “làm” sai chiến lược. Điều này đòi hỏi ở đội ngũ lãnh đạo cao nhất của DN luôn phải xem đó là trách nhiệm của mình và phải có hệ thống chuẩn hóa để DN đánh giá đồng bộ, kịp thời về rủi ro để xác định được chiến lược kiểm soát phù hợp.

### ***3.3.3. Hoàn thiện công tác lựa chọn biện pháp kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam***

Sau khi xác định được chiến lược kiểm soát rủi ro, DN sẽ lựa chọn biện pháp phù hợp với chiến lược và nguồn lực thực tế của mình. Căn cứ vào 03 nhóm chiến lược được xác định ở trên, DN có thể nghiên cứu các biện pháp cụ thể như sau để kiểm soát rủi ro. Tuy nhiên DN tùy vào nguồn lực thực tế mà có thể lựa chọn biện pháp phù hợp khác, miễn sao vẫn đảm bảo đúng định hướng chiến lược trong KSRR đó. DN có thể so sánh các biện pháp với nhau trước khi đưa ra quyết định lựa chọn.

(1) Đối với nhóm rủi ro có khả năng xảy ra và mức độ ảnh hưởng ở mức cao chiến lược phù hợp để lựa chọn là né tránh. Nghĩa là các biện pháp mà doanh

ngành sử dụng để kiểm soát rủi ro là chủ động tác động vào nguy cơ xảy ra rủi ro để né tránh rủi ro đó

- Rủi ro do chính sách nhập khẩu nông sản của nước nhập khẩu bao gồm:

+ Rào cản kỹ thuật: Nguyên nhân dẫn đến rủi ro hàng nông sản xuất khẩu không đáp ứng quy định kỹ thuật của nước nhập khẩu là do chất lượng không đảm bảo. Vậy để kiểm soát rủi ro này DN cần tác động vào khâu nuôi trồng nông sản. Đầu tư cho khoa học công nghệ để tăng chất lượng nông sản và phát triển những sản phẩm nông sản hữu cơ được coi là giải pháp hữu hiệu để kiểm soát rủi ro này. Doanh nghiệp cần đầu tư áp dụng công nghệ cho sản xuất nông sản chất lượng cao, sản lượng tốt. Sử dụng tiếp bộ khoa học kỹ thuật để cải tạo, phát triển các loại cây con giống có năng suất cao, trong đó tập trung vào những mặt hàng nông sản mà Việt Nam có lợi thế - các mặt hàng nông sản chủ lực. Doanh nghiệp cần thực hiện cơ giới hóa, hiện đại hóa, xây dựng vùng nguyên liệu gắn với nhà máy chế biến và thực hiện đa dạng hóa sản phẩm. Bên cạnh đó cần phải phát triển các doanh nghiệp, hợp tác xã cổ phần nông nghiệp, qua đó hình thành vùng sản xuất hàng hóa lớn trong nông nghiệp. Có chính sách thu hút đầu tư trong và ngoài nước, đặc biệt là đầu tư nước ngoài vào nông nghiệp, nhất là nông nghiệp công nghệ cao. Đầu tư mạnh cho nghiên cứu khoa học (giống cây trồng và vật nuôi, kể cả những giống có gen chuyển đổi thích nghi với điều kiện canh tác khắc nghiệt của nông dân vùng sâu, vùng xa); công nghệ sau thu hoạch.

+ Chính sách nhập khẩu: Đối với các DN hay xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc theo hướng tiêu ngạch thường hay gặp rủi ro do chính sách thường xuyên thay đổi thì biện pháp để né tránh rủi ro có thể là thiết lập kênh thông tin, xây dựng bộ phận nghiên cứu thị trường để cập nhật thường xuyên các quy định chính sách của nước nhập khẩu; hoặc tìm kiếm cơ hội xuất khẩu theo hướng chính ngạch. Tuy nhiên để xuất khẩu chính ngạch sang thị trường Trung Quốc các DN xuất khẩu nông sản của VN cũng cần đầu tư công nghệ để phát triển chất lượng sản phẩm vì những năm trở lại đây Trung Quốc cũng đã dần nâng cao các quy định của mình đối với hàng nhập khẩu vào thị trường trong nước trong đó có hàng nông sản.

- Rủi ro cung ứng nông sản đầu vào: Biện pháp kiểm soát nhằm né tránh rủi ro này là DN phải chủ động được nguồn cung ứng đầu vào cả về số lượng và chất lượng. Một là, DN tự xây dựng mô hình kết hợp DN vừa làm công tác nuôi trồng, chế biến và xuất khẩu, biện pháp này đảm bảo cho DN chủ động nguồn cung cả về

số lượng và chất lượng nhưng lại tốn kém chi phí. *Hai là*, với các DN nhỏ, DN chuyên xuất khẩu nông sản không có khu nuôi trồng riêng thì giải pháp là liên kết chặt chẽ với các hộ nông dân thông qua các hợp đồng dài hạn, kèm theo trợ giúp kỹ thuật và vốn. Để làm được điều này DN cần phải thiết lập mạng lưới cung ứng chặt chẽ nhằm đảm bảo chất lượng hàng nông sản xuất khẩu. Quan hệ kinh tế của nông dân/DN sản xuất với DN xuất khẩu nông sản là quan hệ qua lại giữa người bán và người mua. Nông dân bán nguyên vật liệu, sản phẩm nông nghiệp cho DN. DN vừa là người sản xuất, xuất khẩu nông sản và đôi khi cũng là người bán vật tư nông nghiệp cho nông dân... Thực tế cho thấy giữa DN và nông dân đang tồn tại một khoảng cách không nhỏ. Trong những năm gần đây, tình trạng DN hoặc nông dân phá hợp đồng xảy ra thường xuyên. Khi giá cả thị trường xuống, DN bỏ nông dân; khi giá thị trường lên, nông dân giữ hàng không bán... nguyên nhân là do DN và nông dân có lợi ích ngược nhau. Nông dân luôn muốn bán đắt, DN luôn muốn mua rẻ. Hậu quả là nông dân luôn bị thiệt thòi, DN cũng bị ảnh hưởng không nhỏ. Kinh nghiệm quốc tế cho thấy, ở những nước nông nghiệp chiếm đa số, công nghiệp chỉ có thể phát triển mạnh nếu sức mua của nông dân mạnh. Như vậy, đầu tư cho nông nghiệp, nông dân cũng là gián tiếp đầu tư cho công nghiệp. Khi khu vực nông nghiệp, nông thôn phát triển, đời sống nông dân khá lên, sự phát triển kinh tế - xã hội, sự công bằng xã hội cũng sẽ nâng lên tương ứng. Do đó, phải đưa những cơ chế mạnh vào chiến lược xây dựng và phát triển nông nghiệp, nông dân và nông thôn Việt Nam, ở đó, cần phân định rõ vị trí, vai trò cũng như nhiệm vụ của đội ngũ DN. Bên cạnh đó, về phía DN, khi cổ phần hóa các DN thu mua, chế biến nông sản, nên dành một số lượng cổ phiếu ưu đãi nhất định để bán cho nông dân vùng nguyên liệu. Đây là một trong những động thái tích cực thúc đẩy sự liên kết giữa DN và nông dân. DN và nông dân phải dựa sát vào nhu cầu, điều kiện của nhau để hoạt động sản xuất, kinh doanh. Để DN đi trao đổi, thống nhất với từng hộ nông dân là điều không thể. Vì vậy các hộ nông dân sản xuất trong khu vực phải thay đổi phương thức sản xuất theo hướng hợp tác tự nguyện (câu lạc bộ, tổ hợp tác, hợp tác xã), cử ra ban đại diện để làm việc với DN. Trước mỗi vụ thu hoạch, ban quản lý tổ hợp tác cùng với nông dân tính toán chi phí, giá thành sản xuất để làm việc với DN thu mua trên địa bàn. Bản thân DN cũng sẽ tính toán chi phí, giá thành để cùng thống nhất với nông dân, cùng phân chia lợi nhuận. Kinh tế Việt Nam hiện nay đã chịu sự chi phối của thị trường thế giới, nếu các nhà sản xuất làm ăn nhỏ lẻ theo kiểu tiểu nông chi phí sẽ cao, không đủ sức cạnh tranh. Do vậy cần có một mạng

lưới cung ứng nông sản chặt chẽ giữa các nông hộ/nhà sản xuất và các DN xuất khẩu để đảm bảo được chất lượng cho nông sản, từ đó mang lại giá trị cho tất cả các bên trong chuỗi.

- Rủi ro biến động giá: Hiện nay hàng nông sản Việt Nam chịu nhiều rủi ro bởi giá thị trường thường xuyên biến động. Hiện nay, một số DN xuất khẩu nông sản lựa chọn chiến lược chuyển giao bằng biện pháp mua bảo hiểm hedging. Tuy nhiên, đây là rủi ro có khả năng xảy ra và mức độ ảnh hưởng cao vì vậy nếu muốn kiểm soát DN phải mua bảo hiểm cho tất cả các hợp đồng xuất khẩu như vậy chi phí sẽ cao và đây không phải giải pháp mang tính bền vững. Chiến lược phù hợp được đề xuất ở đây là né tránh vì vậy DN nên xác định biện pháp để chủ động né tránh rủi ro này. DN có thể đầu tư dây chuyền máy móc để chuyển từ XK nông sản thô sang đã qua chế biến để ít gặp phải rủi ro do giá cả biến động thường xuyên. Doanh nghiệp xuất khẩu nông sản phải tập trung đầu tư công nghệ hiện đại nhằm chế biến thêm nhiều sản phẩm có hàm lượng giá trị gia tăng cao, chuyển sang xuất khẩu hàng nông sản đã qua chế biến thay vì xuất khẩu nông sản thô giá trị thấp mà tiềm ẩn nhiều rủi ro như hiện nay. Bởi các thị trường nhập khẩu nông sản đang rất ưa chuộng các sản phẩm nông sản đã qua chế biến của Việt Nam. Ví dụ gần đây về Tập đoàn Coupang (Hàn Quốc) cho biết bên cạnh các mặt hàng hoa quả tươi nhiệt đới, người tiêu dùng Hàn Quốc rất thích sản phẩm nông sản đã qua chế biến của Việt Nam. Tập đoàn dự định sẽ dành một phần trên website bán hàng để giới thiệu về hàng hóa của Việt Nam. Mục tiêu đến năm 2019, Coupang sẽ tìm kiếm được khoảng 1.800 sản phẩm nông sản thực phẩm của Việt Nam để bày bán trên website của tập đoàn. Điều này cho thấy, cơ hội cho nông sản Việt thâm nhập sâu hơn vào thị trường Hàn Quốc cũng như các thị trường phát triển khác là khá rộng mở.

(2) Đối với nhóm rủi ro có khả năng xảy ra cao nhưng mức độ ảnh hưởng thấp thì chiến lược được đề xuất là Giảm nhẹ. Nghĩa là các biện pháp sẽ hướng tới: giảm khả năng xảy ra của rủi ro; giảm thiểu tổn thất.

- Rủi ro thiếu hụt vốn biện pháp đề xuất là:

- + Đàm phán với ngân hàng về chính sách hỗ trợ cho vay
- + Đàm phán trả chậm với các cơ sở cung ứng nông sản
- + Lập quỹ dự phòng rủi ro để khắc phục sự cố, giảm thiểu tổn thất

- Rủi ro thông tin biện pháp đề xuất là:

- + Tìm hiểu và khai thác triệt để các nguồn thông tin trên internet, các trang web của Bộ NNPTNT, Các hiệp hội, văn phòng TBT Việt Nam

- + Thành lập phòng ban chuyên tìm hiểu và nghiên cứu thị trường
- + Sử dụng trung gian tiếp cận thị trường
- Rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng biện pháp đề xuất là:
  - + Tìm hiểu kỹ thông tin về đối tác, xác minh thực lực và uy tín của đối tác trước khi giao dịch. Việc thu thập thông tin phải trở thành công tác thường xuyên của DN trong quá trình thực hiện hợp đồng và đặc biệt khi tiếp cận với đối tác mới. Thông tin thu thập được từ các mối quan hệ với các khách hàng thường xuyên và lâu dài, mạng Internet để kiểm tra các thông tin quan trọng như: thị trường, sản phẩm, năm thành lập, thâm niên kinh doanh nông sản, vốn, tên chính xác của DN nhập khẩu trên trang web quản lý DN và các thông tin chính thức của DN trên trang web, tận dụng các thông tin do các hiệp hội, Bộ NNPTNT khuyến cáo các DN, tận dụng tham tán thương mại ở các nước nhập khẩu để xác nhận thông tin của các đối tác mới.

- + Sử dụng nhân sự có nghiệp vụ ngoại thương, thông thạo ngoại ngữ khi đàm phán, thương lượng và ký kết hợp đồng. Khi ký kết hành động xuất khẩu, nội dung cần được soạn thảo chặt chẽ, đặc biệt về nội dung đảm bảo thực hiện hợp đồng. Cụ thể cần phải chú trọng các điều khoản sau: (1) Điều khoản thanh toán: Chú ý áp dụng phương thức thanh toán L/C. Nếu áp dụng thanh toán bằng chuyển tiền hay nhờ thu phải yêu cầu đặt cọc tiền hàng. Đồng thời phải lựa chọn ngân hàng đủ tin cậy để bảo lãnh thanh toán hoặc mở L/C; (2) Điều khoản nhận hàng: quy định chặt chẽ thủ tục nhận hàng để không phụ thuộc vào các loại giấy chứng nhận do phía người nhập khẩu làm như giấy chứng nhận chất lượng, vệ sinh dịch tễ ở cảng nhập khẩu, quy định rõ cơ quan, địa điểm và các chỉ tiêu kiểm tra chất lượng; (3) Ổn định giá tại các thị trường xuất khẩu lớn bằng cách ký kết các hợp đồng dài hạn và tạo mối quan hệ vững chắc với nhà nhập khẩu. Theo đó nhà nhập khẩu đảm bảo giá mua nông sản để đổi lại Việt Nam cung cấp nông sản chất lượng cao theo yêu cầu của đối tác.

- Rủi ro thanh toán, biện pháp được đề xuất là:
  - + Đàm phán để sử dụng phương thức thanh toán ít rủi ro như L/C không huỷ ngang
  - + Trong những trường hợp sử dụng các phương thức thanh toán khác thì nên quy định rõ về thời hạn thanh toán và điều khoản phạt trong trường hợp bên mua không thực hiện đúng nghĩa vụ thanh toán
  - Rủi ro vận chuyển bảo quản, biện pháp đề xuất là:

+ Đầu tư công nghệ sau thu hoạch, bảo quản. Như đã phân tích hàng nông sản rất dễ hư hỏng nếu khâu bảo quản và vận chuyển không đảm bảo. Một trong số các biện pháp nên được DN áp dụng đó là áp dụng chuỗi cung ứng lạnh trong khâu bảo quản và vận chuyển nông sản. Người dân đáng lẽ có thể tiếp cận sản phẩm nông nghiệp với giá cả thấp hơn và chất lượng cao hơn nếu chuỗi cung ứng lạnh phát triển. Là một nước nhiệt đới, nông sản Việt mang tính mùa vụ rất cao. Khi áp dụng chuỗi cung ứng lạnh nông sản khi vào mùa có thể được lưu trữ ở kho lạnh với nhiệt độ thích hợp để tiêu thụ sau đó, một mặt giúp giảm giá thành khi đến tay người tiêu dùng quanh năm, mặt khác lại giúp nông dân tăng được thu nhập. Nhiệt độ lạnh phù hợp sẽ giúp giảm thiểu tình trạng hư hỏng nông sản, khiến giảm giá thành sản phẩm tại điểm tiêu thụ cuối cùng. Chuỗi cung ứng lạnh không phải là sản phẩm giá trị gia tăng mà là phương pháp để giữ chất lượng sản phẩm ở mức tốt nhất, từ đó giúp bảo vệ sức khỏe của người tiêu dùng. Việc áp dụng công nghệ sẽ tăng giá trị bán hàng, tăng thu nhập và tăng quy mô sản xuất. Từ đó, tác động ngược lại giúp giảm giá thành sản phẩm.

+ Tuy nhiên, Trong điều kiện DN không đủ tiềm lực về vốn thì nên lựa chọn nhà cung ứng logistic uy tín

(3) Đối với nhóm rủi ro có khả năng xảy ra thấp và mức độ ảnh hưởng cao thì chiến lược được đề xuất là chuyển giao, nghĩa là DN chấp nhận bỏ chi phí để chuyển giao 1 phần hoặc toàn bộ rủi ro sang cho chủ thể khác. Đối với rủi ro do thảm họa thiên nhiên thì biện pháp đề xuất là mua bảo hiểm; còn đối với rủi ro do trình độ quản lý, chuyên môn nghiệp vụ DN có thể bỏ chi phí ra thuê ngoài.

(4) Đối với rủi ro có khả năng xảy ra và mức độ ảnh hưởng thấp thì DN nên sử dụng chiến lược chấp nhận và có biện pháp lập quỹ dự phòng nếu rủi ro đó xảy ra.

Các biện pháp KSRR khi được lựa chọn, ngoài việc theo đúng định hướng chiến lược kiểm soát đối với rủi ro đó thì DN cũng cần đề ra mục tiêu cụ thể để có thể thực hiện được biện pháp đó. Một số lưu ý trong việc lựa chọn biện pháp KSRR:

- Biện pháp phải ưu tiên vào giải quyết những điều quan trọng nhất trước tiên và phải có những tính toán cụ thể về hiệu quả.
- Thông báo cho tất cả những người liên quan về các biện pháp kiểm soát được thực hiện, đặc biệt là những lý do cho những thay đổi.



- Cung cấp giám sát đầy đủ để xác minh rằng các biện pháp kiểm soát mới đang được triển khai và sử dụng đúng.

Ngoài ra để các biện pháp kiểm soát rủi ro được thực hiện một cách có hiệu quả, doanh nghiệp cũng cần lưu ý một số nội dung sau:

- *Một là*, Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cho hoạt động kiểm soát rủi ro. Trong DN xuất khẩu nông sản, đội ngũ lãnh đạo và đội ngũ các cán bộ ngoại thương là những người trực tiếp thực thi các hoạt động kiểm soát rủi ro. Nhưng bên cạnh đó, các phòng ban như hành chính, kế toán, bán hàng... cũng có những tác động không nhỏ lên các khâu kiểm soát rủi ro bởi kiểm soát rủi ro là một quy trình mang tính hệ thống nhằm nhận diện, đánh giá và xử lý các rủi ro một cách hiệu quả. Bởi vậy, nâng cao nhận thức và kiến thức của các cán bộ trực tiếp và gián tiếp liên quan tới hoạt động kiểm soát rủi ro là điều vô cùng quan trọng và phải được thực hiện đầu tiên. Những kiến thức và nhận thức cần phải xây dựng cho các cán bộ là về nông sản và xuất khẩu, về rủi ro và kiểm soát rủi ro, về các nguồn lực của DN trong kiểm soát rủi ro. Bên cạnh đó, nhận thức và kiến thức của cán bộ cần được xây dựng thành một hệ thống kiểm soát rủi ro. Trước đây, chúng ta có thói quen xử lý sự việc độc lập và tách biệt theo từng đơn vị, chức năng, tại phần công việc mình được giao, thì hệ thống kiểm soát rủi ro được xây dựng cho phép liên kết giữa các chức năng, phòng ban vị và chia sẻ thông tin về rủi ro trọng yếu của DN, đồng thời có nhân sự chuyên trách, có biểu mẫu báo cáo minh bạch để báo cáo rủi ro lên Ban lãnh đạo và các Ban cổ vấn một cách thông suốt hơn. Nếu trước đây, chúng ta có thói quen xử lý hậu quả khi các rủi ro đã xảy ra, thì hệ thống kiểm soát rủi ro sẽ khuyến khích văn hóa nhìn về tương lai để cảnh báo và đưa ra các kế hoạch hành động sớm. Kiểm soát rủi ro sẽ là tiền đề để các đơn vị, phòng ban chức năng tiếp tục thực hiện ở cấp đơn vị và tại các quy trình. Vì kiểm soát rủi ro là quản trị có mục tiêu, cũng giống như quản trị chiến lược, để đạt được hiệu quả hoạt động, chúng ta sẽ ưu tiên nguồn lực cho một số các rủi ro được đánh giá, xếp hạng là trọng yếu nhất đối với DN. Điểm mấu chốt trong vấn đề về nhân sự KSRR đó chính là sự nhận thức của chính lãnh đạo cao nhất trong công ty và sự chuyển tải các nhận thức đó đến toàn bộ cấp quản lý bên dưới. Nếu không có sự quyết tâm này, thì mọi quy trình xây dựng đều không được thực thi. Để nâng cao nhận thức và kiến thức của đội ngũ nhân lực, từ đó rèn luyện thói quen và thái độ ứng xử phù hợp với kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản, các DN cần có những chương trình đào tạo, chương trình truyền thông, chương trình hội thảo về kiểm soát rủi ro của DN. Người

đào tạo có thể là lãnh đạo tại các vị trí hoặc các chuyên gia về kiểm soát rủi ro ở bên ngoài. Ngoài việc được đào tạo thì đội ngũ cán bộ cũng cần có ý thức tự đào tạo, tự cập nhật các thông tin thị trường xuất khẩu nông sản và các cách thức kiểm soát rủi ro hiện đại. Những chương trình này cần được xây dựng và thực hiện một cách thiết thực, hấp dẫn; tránh giáo điều, lý thuyết suông mà nên đi vào thực tế chính những rủi ro mà DN đang hoặc sẽ có thể gặp phải trong xuất khẩu nông sản. Chương trình nên tập trung vào các nội dung chính: Thực trạng và nguyên nhân gây ra rủi ro tại DN; Các sự kiện rủi ro điển hình trong từng nghiệp vụ; Trách nhiệm và các biện pháp xử lý cán bộ vi phạm; DN cần phải làm gì để kiểm soát rủi ro; đồng thời chỉ ra các nguyên nhân chính của những vi phạm. Chương trình cần đưa ra những ví dụ sinh động từ các các sự kiện rủi ro tiêu biểu lấy từ thực tế của chính DN và của các DN khác trong cùng lĩnh vực kinh doanh. Chương trình cần xác định mục đích và đưa ra yêu cầu mỗi cán bộ nhân viên của DN phải luôn tuân thủ quy định, quy trình của DN và pháp luật; có ý thức về phạm vi công việc và trách nhiệm của bản thân, có nhận thức về rủi ro và ý thức kiểm soát ngăn ngừa rủi ro. Đối với đội ngũ lãnh đạo DN, cần phải ý thức về vai trò của kiểm soát rủi ro, có kế hoạch kinh doanh phù hợp gắn liền với kiểm soát rủi ro, xây dựng đội ngũ nhân sự có trình độ chuyên môn cũng như năng lực kiểm soát rủi ro; đồng thời tăng cường truyền thông, đẩy mạnh văn hóa DN và kiểm soát rủi ro. Cần định vị trong tâm trí của mọi thành viên rằng kiểm soát rủi ro chính là nền tảng để DN không chỉ phát triển hiệu quả mà còn phát triển an toàn bền vững. Vì thế kiểm soát rủi ro phải là quá trình thường xuyên, lâu dài và song hành cùng hoạt động kinh doanh.

Tùy thuộc vào quy mô DN, đối với các DN lớn phải thành lập phòng chuyên trách để kiểm soát rủi ro trong hoạt động xuất khẩu nông sản với một đội ngũ chuyên nghiệp có mối liên hệ khăng khít với các phòng ban hành chính, bộ phận sản xuất để tiếp nhận thông tin và xử lý thông tin, song với DN nhỏ chỉ cần phân công một số nhân viên kiêm nhiệm dưới sự chỉ đạo trực tiếp của giám đốc.

- *Hai là*, Đáp ứng nhu cầu của khách hàng và đa dạng hóa các chuỗi cung ứng nông sản xuất khẩu. Theo đánh giá của các chuyên gia, có tới trên 80% lượng hàng nông sản của nước ta ra thị trường thế giới phải thông qua trung gian bằng các thương hiệu nước ngoài. Cùng với đó là rào cản chống bán phá giá, môi trường, rào cản kỹ thuật tại các thị trường hội nhập mà hàng hóa nước ta phải đối mặt. Sự phát sinh tranh chấp thương mại nhưng năng lực giải quyết còn thấp là một trong những thách thức lớn, đặc biệt là trong bối cảnh nhận thức về luật pháp chống bán phá giá,

chống trợ cấp và kinh nghiệm đối phó của các DN và hiệp hội DN, ngành hàng chưa đầy đủ. Trong bối cảnh nêu trên, việc tìm hiểu kỹ nhu cầu của khách hàng để đáp ứng đúng là một yêu cầu tất yếu đối với DN xuất khẩu nông sản. Bên cạnh đó, việc tham gia vào nhiều chuỗi cung ứng nông sản xuất khẩu khác nhau cũng được xem là lối mở cho các DN nhằm giảm thiểu những rủi ro trong xuất khẩu. Do đó, các DN cần phải thay đổi mạnh mẽ thói quen thương mại, giảm giá thành và tiếp cận tiêu chuẩn chất lượng của các nước. DN xuất khẩu nông sản Việt Nam cần phải tổ chức sản xuất, kinh doanh theo chuỗi cung ứng. Trong đó, mỗi khâu đều phải có tiêu chuẩn phòng ngừa rủi ro, có thiết bị, chuyên gia để khi nông sản thực phẩm xuất sang các nước đáp ứng được quy trình, tiêu chuẩn của nước đó. Đồng thời khai thác nhiều hơn những chuỗi cung ứng có giá trị và phù hợp với nguồn lực của DN để kiểm soát rủi ro được hiệu quả hơn.

#### ***3.3.4. Hoàn thiện công tác thực thi kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam***

Trước tiên, DN cần xác định thứ tự ưu tiên trong thực thi KSRR dựa vào giá trị của các rủi ro đã được tính toán. Đối với những các DN khảo sát, tác giả đưa ra gợi ý về thứ tự ưu tiên xử lý các rủi ro trong XKNS của DN Việt Nam như bảng sau:

**Bảng 3.2. Thứ tự ưu tiên trong kiểm soát rủi ro của doanh nghiệp xuất khẩu nông sản Việt Nam**

<b>Ưu tiên</b>	<b>Rủi ro</b>
Ưu tiên 1	1. Rủi ro do chính sách của nước nhập khẩu (R) 2. Rủi ro về biến động giá (R) 3. Rủi ro cung ứng nông sản đầu vào (R)
Ưu tiên 2	4. Rủi ro vận chuyển, bảo quản (C) 5. Rủi ro thiếu hụt vốn (C)
Ưu tiên 3	6. Rủi ro thông tin (C) 7. Rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng (C) 8. Rủi ro từ thảm họa từ nhiên (C) 9. Rủi ro thanh toán (C)
Ưu tiên 4	10. Rủi ro chính sách XKNS của Việt Nam (T) 11. Rủi ro thiếu trình độ quản lý chuyên môn nghiệp vụ (T)

*Nguồn: Tác giả đề xuất (2018)*

Từ bảng trên ta thấy, DN nên ưu tiên xử lý những rủi ro có giá trị rất cao (ưu tiên 1), tới những rủi ro có giá trị cao (ưu tiên 2 và 3), và cuối cùng là những rủi ro có giá trị trung bình (ưu tiên 4). Trong từng nhóm ưu tiên, tác giả cũng xếp theo thứ tự những rủi ro có giá trị cao hơn thì ở trên, còn những rủi ro có giá trị thấp hơn thì ở dưới (những rủi ro còn lại). Ví dụ ở nhóm ưu tiên 1, rủi ro chính sách nhập khẩu nông sản của nước nhập khẩu sẽ là rủi ro cần được xử lý đầu tiên.

Có những rủi ro có cùng hạng nhưng được xếp vào hai nhóm ưu tiên xử lý khác nhau bởi vì giá trị của chúng đạt mức tiệm cận khác nhau, ví dụ như nhóm ưu tiên 2 là những rủi ro có giá trị cao tiệm cận tới mức rất cao, còn nhóm ưu tiên 3 là những rủi ro cũng có giá trị cao nhưng tiệm cận tới mức trung bình.

Cuối cùng, trong từng nhóm ưu tiên, các DN XKNS Việt Nam có thể lựa chọn tiêu chí “khả năng xảy ra” hoặc “mức độ ảnh hưởng” để ưu tiên xử lý rủi ro. Ví dụ trong nhóm ưu tiên 3, “rủi ro thông tin” và “rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng” có giá trị cao hơn “rủi ro từ thảm họa tự nhiên” nhưng mức độ ảnh hưởng của “rủi ro từ thảm họa tự nhiên” lại cao hơn nhiều so với các rủi ro còn lại. Do vậy nếu DN ưu tiên tiêu chí “mức độ ảnh hưởng” thì có thể lựa chọn ưu tiên xử lý “rủi ro từ thảm họa tự nhiên” trước. Ngoài ra, DN có thể tính toán việc KSRR phải tốn kém những nguồn lực nào và lựa chọn rủi ro có nguồn lực tiêu hao ít nhất làm tiêu chí ưu tiên.

Sau khi sắp xếp theo thứ tự ưu tiên DN sẽ tiến hành thực thi KSRR. Cần có kế hoạch thực thi để đảm bảo quá trình thực hiện được đầy đủ và hiệu quả. Doanh nghiệp được khuyến nghị nên lập kế hoạch chi tiết cho các biện pháp kiểm soát của từng rủi ro. Kế hoạch chi tiết cần xác định rõ các yếu tố nguồn lực (nhân lực, tài lực, vật lực) tương ứng với từng biện pháp để làm căn cứ so sánh hiệu quả giữa các biện pháp đã đề ra để từ đó lựa chọn được biện pháp phù hợp nhất với khả năng của doanh nghiệp tại thời điểm thực thi kiểm soát rủi ro.

Một kế hoạch tốt cần tích hợp các tiêu chí sau:

- Tập trung nhanh chóng tới những rủi ro được ưu tiên.
- Một vài biện pháp được thực hiện với chi phí thấp hoặc dễ thực hiện có thể là một giải pháp tạm thời cho đến khi lựa chọn được các biện pháp khác hiệu quả hơn.

- Đối với những rủi ro thường xuyên xảy ra và tác động lâu dài hoặc những rủi ro tiềm ẩn, khi lập kế hoạch cần ưu tiên các biện pháp mang lại hiệu quả bền vững cho DN.

- Lựa chọn và thường xuyên đào tạo để nâng cao năng lực cho cán bộ phụ trách thực thi KSRR.

- Kiểm tra thường xuyên để đảm bảo rằng các biện pháp KSRR được thực hiện đúng

DN XKNS Việt Nam phần lớn vẫn chưa có phòng ban chuyên biệt để triển khai các công tác về KSRR; đồng thời cũng không có thói quen giao nhiệm vụ cho một cá nhân cụ thể chịu trách nhiệm về những rủi ro có thể xảy đến. Điều này có thể khắc phục bằng quyết tâm của DN. DN có thể giao cho một thành viên trong nhóm có nhiều kỹ năng hoặc kinh nghiệm về rủi ro. Hoặc có thể thuê hẳn chuyên gia độc lập về vấn đề này. Cá nhân chịu trách nhiệm trong việc KSRR cần am hiểu về DN, am hiểu về thị trường XKNS và đồng hành cùng DN trong các khâu của quá trình KSRR nhằm đưa ra được những tư vấn hoặc những chỉ đạo phù hợp nhất. DN cũng được khuyến dùng các mẫu biểu hoặc sổ nhật ký KSRR để lưu giữ thông tin về rủi ro, giá trị rủi ro, hạng của rủi ro, chiến lược và biện pháp để KSRR, ưu tiên xử lý rủi ro và người chịu trách nhiệm để làm căn cứ cho khâu giám sát rủi ro hoặc thanh tra kiểm tra sau này.

### **3.4. Một số khuyến nghị**

#### **3.4.1. Với Chính phủ và các Bộ ban ngành**

DN là tế bào của nền kinh tế và tế bào được nuôi dưỡng bởi cơ chế do Chính phủ và các cơ quan liên quan xây dựng lên. Nông sản và xuất khẩu là những lĩnh vực rộng lớn cần có những cơ chế chính sách cụ thể để phát triển bền vững. DN xuất khẩu nông sản Việt Nam cũng không thể hoạt động hiệu quả nếu thiếu sự hỗ trợ về mặt pháp lý từ phía Nhà nước và các Bộ ban ngành liên quan. Do vậy, tác giả đưa ra một số kiến nghị đối với Chính phủ và các Bộ ban ngành liên quan như sau:

- Thứ nhất, đại diện cho DN để đàm phán với các thị trường nhập khẩu về các chính sách xuất nhập khẩu hàng nông sản

Đại diện nhà nước Việt Nam, các Bộ Ngoại giao, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn và các Tham tán thương mại tại các nước, cần phối hợp chặt chẽ để đàm phán với các thị trường nhập khẩu nông sản đồng thời cập nhật thông tin những chính sách mới, các biện pháp thuế quan, hàng rào kỹ thuật, thông tin thị

trường của các nước để Hiệp hội và các DN có những giải pháp tháo gỡ kịp thời. Bên cạnh đó, Chính phủ và các Bộ ngành liên quan cần nghiên cứu đề xuất các giải pháp trao đổi hàng hóa, phương thức thanh toán thương mại tại các khu vực mới như Trung Đông, châu Phi nhằm đẩy mạnh trao đổi thương mại nông sản tại khu vực này. Tích cực tìm kiếm, giới thiệu các hiệp hội ngành hàng nông sản, các tập đoàn, DN uy tín tại các nước để thúc đẩy hợp tác với doanh nghiệp Việt Nam, tranh thủ vận động nguồn vốn ODA, FDI vào nông nghiệp, nông thôn. Hỗ trợ các cơ quan chức năng và DN trong nước quảng bá nông sản Việt Nam tại các nước.

Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn cần cung cấp thông tin liên quan đến các định hướng lớn, sản phẩm nông sản, việc đàm phán mở cửa thị trường để trên cơ sở đó cho các tham tán thương mại tại các nước có thông tin làm việc hỗ trợ cho sự phát triển. Bên cạnh đó, đề nghị phải tích cực phối hợp với Bộ Công thương trong việc tham gia mở rộng thị trường, các hội chợ triển lãm tại các nước. Ngược lại, phía Tham tán thương mại các nước cần thường xuyên cung cấp thông tin, đặc biệt là các thông tin thị trường, phân tích về thị trường để Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn có định hướng xuất khẩu vào những thị trường nào có lợi thế hơn. Các Tham tán thương mại nên thường xuyên chủ động trong công tác phối hợp để làm tốt hơn nhiệm vụ xúc tiến thương mại, hỗ trợ xúc tiến đầu tư, chuyển giao công nghệ, tạo ra những sản phẩm nông nghiệp đáp ứng được các yêu cầu của các quốc gia khó tính... từ đó giúp cho các DN xuất khẩu nông sản có được những chỉ dẫn cụ thể để thực thi các hoạt động xuất khẩu và kiểm soát rủi ro trong DN mình.

- *Thứ hai, tổ chức thực thi hiệu quả các chiến lược và chính sách phát triển nông sản xuất khẩu*

Thống kê nhu cầu thực phẩm của nước ta trước đây được tính toán dựa trên tốc độ tăng trưởng, nhìn nhận khả năng tiêu thụ. Tuy nhiên, tương quan của các cơ cấu thực phẩm chưa được tính đến. Bên cạnh đó, việc hội nhập với thị trường thế giới và khu vực khiến dòng thực phẩm từ bên ngoài vào Việt Nam nhiều thực phẩm, mặt hàng mới thay thế thực phẩm truyền thống. Để tìm ra khung chính sách đồng bộ về chiến lược phát triển mặt hàng nông sản xuất khẩu, Nhà nước cần bắt đầu từ xác định các mặt hàng có lợi thế tương đối vùng nhiệt đới, tổ chức nghiên cứu toàn diện về sản xuất, chế biến và bảo quản mặt hàng, chính sách thuế hấp dẫn các thành phần kinh tế đầu tư sản xuất mặt hàng, tổ chức tìm thị trường và giữ thị trường, cung cấp thông tin thị trường, tổ chức sản xuất quy mô lớn bằng các hợp tác xã nông nghiệp hoặc trang trại, sửa đổi thêm nữa các luật đầu tư và luật hợp đồng để các nhà

đầu tư yên tâm; tầm quan trọng các công tác chuẩn bị hội nhập toàn cầu như đẩy mạnh giáo dục và đào tạo nguồn nhân lực cho các ngành, đặc biệt ngành quản lý, kinh doanh nông nghiệp và tăng cường đầu tư cơ sở hạ tầng nông thôn. Chương trình cần trả lời những câu hỏi như: Tại sao chọn những mặt hàng nông sản đó? Làm sao cho dân hưởng ứng nuôi trồng? Làm sao để tiêu thụ? Nhà nước không nên để mặc cho dân tự phát sản xuất, dẫn đến sự ứ đọng hàng hoá như hiện nay. Nông dân các nước phát triển đã thấy rõ phải gia nhập hợp tác xã hoặc nông hội mới làm ăn hiệu quả được. Ở Hà Lan, một quốc gia châu Âu có diện tích chỉ tương đương với diện tích đồng bằng sông Cửu Long, hầu hết nông dân đều có cổ phần làm chủ một hệ thống hợp tác xã nông nghiệp giàu nhất châu Âu, đầu tư xây dựng nhiều công ty xí nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu, và hợp tác xã của họ cũng làm cả dịch vụ ngân hàng để tài trợ cho các đầu tư của Hà Lan ra nước ngoài. Hoặc ở Nhật Bản, tầng lớp nông dân cũng rất giàu, họ là chủ nhân của hàng nghìn công ty xí nghiệp lớn nhỏ sản xuất và chế biến hàng hoá bán khắp nước Nhật và xuất khẩu. Họ mướn hàng trăm ngàn nhân viên tốt nghiệp đại học các ngành để làm việc cho họ trong các văn phòng giao dịch, ngân hàng tín dụng, công ty xí nghiệp chế biến, cung cấp nông sản, xuất khẩu, v.v. Người tốt nghiệp các trường đại học, hoặc trường chuyên nghiệp, có nơi thu dụng, xã hội nông thôn ngày càng văn minh hơn không khác gì thành thị.

Về dự báo thị trường quốc tế, TS Sergio René Araujo - Ensciso (FAO) cho rằng, năm 2017 và các năm tới đưa ra 6 xu hướng: Thứ nhất, tiêu dùng nông sản toàn cầu tiếp tục mở rộng và phát triển theo hướng hàng hóa có giá trị cao hơn. Thứ hai, tăng trưởng tiêu dùng sẽ chậm lại so với thập kỷ trước. Thứ ba, Trung Quốc, Ấn Độ và châu Phi thúc đẩy tăng trưởng toàn cầu. Thứ tư, giá nông sản thực tế có xu hướng giảm nhẹ trong dài hạn. Thứ năm, tăng trưởng năng suất sẽ là động lực chính cho sản xuất cây lương thực và thức ăn chăn nuôi. Thứ sáu, tăng trưởng đa dạng theo hướng phát triển chăn nuôi và thủy sản. Trong bối cảnh đó, các chuyên gia khuyến cáo, ngành nông nghiệp Việt Nam cần xác định lại động lực chính thúc đẩy ngành nông nghiệp đi lên: tăng năng suất, chất lượng và xác định cơ cấu thị trường cho từng ngành hàng để từng bước xác định vị thế của từng ngành hàng nông sản Việt Nam trên thị trường toàn cầu và ưu tiên nguồn lực phát triển. Về lâu dài, Nhà nước cần quy hoạch các vùng sản xuất, nuôi trồng thích hợp, cần có sự điều phối theo nhu cầu xuất khẩu của thị trường. Đối với những mặt hàng ở thị trường có chính sách bảo hộ hay rào cản kỹ thuật cao thì cần hỗ trợ đầu tư phát triển

ứng dụng công nghệ cao, các kỹ thuật tiên tiến từ khâu sản xuất đến chế biến, bảo quản chất lượng nông sản nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm phù hợp với yêu cầu thị trường. Đánh giá đúng các lợi thế cạnh tranh để quy hoạch thị trường xuất khẩu cho hàng hóa nông sản. Khâu quan trọng nhất trong sản xuất nông nghiệp phải căn cứ theo nhu cầu, tín hiệu của thị trường trong và ngoài nước để xây dựng quy hoạch và tổ chức thực hiện quy hoạch cho tốt. Vai trò quản lý nhà nước cần xem lại đặc biệt là sự phối hợp các bộ, ngành, địa phương. Trong đó, sự phối hợp giữa Bộ Công Thương và Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn trong nghiên cứu thị trường, nghiên cứu dữ liệu và cơ sở để xây dựng quy hoạch cần được cải tiến hơn, tăng cường phối hợp trong tổ chức thực hiện, nhất là với chính quyền các địa phương. Việt Nam phải đánh giá đúng các lợi thế cạnh tranh để quy hoạch thị trường tốt. Vai trò của cơ quan nhà nước phải xây dựng được quy hoạch để định hướng sản xuất phù hợp với thị trường, vượt qua các rào cản kỹ thuật.

*- Thứ ba, xây dựng những thương hiệu, chỉ dẫn địa lý quốc gia mạnh*

Hiện tại việc quản lý thương hiệu quốc gia, chỉ dẫn địa lý các sản phẩm nông sản của Việt Nam đang thực hiện không đồng bộ, thống nhất khi mỗi tỉnh có một cách quản lý khác nhau theo đặc thù địa phương. Do vậy, để bảo vệ chất lượng và danh tiếng cho đặc sản của mình, các nhà sản xuất, kinh doanh tại địa phương nên cùng tập hợp nhau lại trong một tổ chức tập thể (Hiệp hội) để tập trung sức mạnh, thống nhất chiến lược, kế hoạch từng bước xây dựng thương hiệu cho các đặc sản. Ngoài ra, việc thiếu vắng một chiến lược tổng thể về xây dựng và phát triển thương hiệu đang làm khách hàng và người tiêu dùng nước ngoài chưa nhận thức đầy đủ và đánh giá đúng mức về chất lượng, giá trị hàng hóa và năng lực cung cấp các mặt hàng nông sản, thực phẩm Việt Nam. Việc chưa có một chương trình tổng thể về xây dựng và phát triển thương hiệu nông sản chủ lực, làm căn cứ định hướng để địa phương, DN xác định mặt hàng, thị trường tập trung làm thương hiệu là một khó khăn lớn hiện nay.

Nhà nước cần đưa ra chính sách hỗ trợ phát triển thương hiệu cho DN. Trước đây có nhiều chính sách, nhưng không biết hỗ trợ cho DN hay người nông dân. Thực tế, nếu phát triển thương hiệu cho DN thì sẽ có lợi cho người dân sản xuất. Lựa chọn những nông sản có đầu ra tốt để tập trung xây dựng thương hiệu quốc gia, có tính cạnh tranh quốc tế. Còn đối với địa phương, cần chọn ra thế mạnh của địa phương để phát triển và có thể cạnh tranh trong nước. Như vậy, ở mỗi địa phương sẽ có rất nhiều sản phẩm có thể cạnh tranh trong nước và quốc gia có sản phẩm



cạnh tranh quốc tế. Xuất phát từ tình hình trên, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn có kế hoạch trong năm 2017 sẽ triển khai xây dựng “Chương trình phát triển thương hiệu nông sản chủ lực đến năm 2020” nhằm xác định cụ thể các sản phẩm nông sản chủ lực định hướng xây dựng thương hiệu, xây dựng chỉ dẫn địa lý, nhãn mác. Theo Cục Chế biến nông lâm thủy sản và nghề muối, thời gian tới sẽ xây dựng cơ chế cụ thể; trong đó ưu tiên các chính sách tín dụng, chính sách thúc đẩy đầu tư cho nông nghiệp, đặc biệt là các mặt hàng nông sản có thế mạnh của từng địa phương và phục vụ xuất khẩu theo hướng tạo điều kiện cho các DN vừa và nhỏ, các hợp tác xã có thể tiếp cận nhanh chóng, dễ dàng các nguồn hỗ trợ.

### **3.4.2. Với các Hiệp hội liên quan**

#### **- Xây dựng các Hiệp hội mạnh để hỗ trợ kịp thời cho doanh nghiệp**

Nhà nước phải có một khung chính sách đồng bộ để tạo điều kiện cho các DN sản xuất cũng như DN xuất khẩu nông sản tự giác, chủ động tham gia vào hợp tác xã, nông hội hoặc các Hiệp hội liên quan như Hiệp hội xuất khẩu nông sản Việt Nam, Hiệp hội lương thực Việt Nam, Hiệp hội Nông nghiệp số Việt Nam. Có thể lấy ví dụ về Nhật Bản để làm bài học cho chúng ta. Sau khi Nhật thua trận vì hai quả bom nguyên tử hủy hại nhiều thành phố Nhật vào năm 1945, nông dân Nhật trở nên rất nghèo, Chính phủ Nhật tham khảo các mô hình phát triển của các nước áp dụng trong phát triển nông thôn và đến năm 1948 mới quyết định chọn mô hình Nông hội phỏng theo kiểu Đan Mạch để áp dụng cho toàn nước Nhật. Qua nhiều điều chỉnh cho phù hợp thêm với xã hội Nhật, Nông hội Nhật hiện nay là tổ chức kinh tế mạnh nhất và giàu nhất của nông dân nhờ chính sách nâng đỡ của Nhà nước. Nguyên tắc cơ bản nhất của Nông hội, và của các hợp tác xã tại các nước tiên bộ, làm chủ thật sự của nông dân; Nhà nước chỉ can thiệp vào bằng các biện pháp và chính sách. Một nông dân chỉ làm chủ Nông hội khi nào có số vốn góp vào quỹ của Nông hội và được quyền thật sự chọn người quản lý và thực hiện các hoạt động tín dụng, kỹ thuật, và kinh doanh cho mình. Thí dụ, để cho từng nông dân góp vốn vào quỹ nông hội để nông hội có thể cho nông dân vay lại, Nhà nước Nhật bảo đảm lãi suất vốn bỏ vào đó tương đương với lãi suất của ngân hàng thương mại. Đồng thời Nhà nước nâng đỡ nông dân bằng cách ấn định lãi suất cố định đối với vốn nông dân vay. Nếu lãi suất ngân hàng thương mại tăng thì Nhà nước bù vào chênh lệch lãi suất cho Nông hội. Vì vậy mọi người nông dân Nhật đều bỏ tiền vào quỹ tín dụng của Nông hội, thay vì gửi tiền vào ngân hàng thương mại. Nhưng trong giai đoạn đầu nông dân quá nghèo chưa thể có tiền gửi vào quỹ Nông hội, Nhà nước

ứng trước để vào quỹ của Nông hội để các nông dân vay để sản xuất theo hướng dẫn kỹ thuật của cán bộ khuyến nông, vài mùa sau là họ có dư vốn để góp vào quỹ Nông hội. Nhờ chính sách nâng đỡ của Nhà nước (chủ yếu qua chênh lệch lãi suất) mà nông dân ngày càng đóng góp cổ phần vào nông hội. Nông hội từng huyện phát triển lo cho mọi mặt sản xuất của nông dân. Ngày nay họ có những cửa hàng vật tư, những công ty xí nghiệp chế biến nông sản bảo đảm tối đa chất lượng và khối lượng sản phẩm đúng yêu cầu thời gian đặt hàng của các khách hàng (gồm hệ thống các siêu thị tại khắp nước Nhật và nước ngoài). Xí nghiệp cơ bản quan trọng nhất của Nông hội đối với tất cả nông dân Nhật là xí nghiệp chế biến gạo (country grain elevators). Sau khi gặt lúa nông dân giao toàn bộ số lúa đó cho xí nghiệp chở về nhà máy sấy khô ngay để giữ phẩm chất gạo, xay xát và bảo quản. Chủ lúa yên tâm là tiền lúa của mình đã được gửi vào ngân hàng của Nông hội. Nông hội mua vào 2,6 USD/kg; chế biến đóng gói bán lẻ 5-6USD/kg gạo. Tiền lời được chia trở lại cho các hội viên. Chính phủ bảo vệ mật dịch cho nông dân trồng lúa có lợi. Các nông sản khác cũng được xử lý theo qui trình tương tự. Nói cách khác, Nông hội lo cho nông dân sản xuất và tiêu thụ sản phẩm với mức lời tối đa, giảm bớt hầu hết các trung gian.

Chính phủ, Hiệp hội DN, Hội Nông dân cần tăng cường phát huy vai trò là cầu nối giữa DN và nông dân; đưa ra những quy định cụ thể, chặt chẽ hơn trong quan hệ kinh tế giữa doanh nhân với nông dân. Để DN gắn bó lâu dài với nông dân, cần có cơ chế tối ưu cho mọi DN nông nghiệp thành lập quỹ hỗ trợ rủi ro (bảo hiểm) nhằm hỗ trợ nông dân trong quá trình lao động sản xuất. Phải hướng dẫn cụ thể và tạo điều kiện thuận lợi nhất để nông dân có thể bán nông sản cho các DN, doanh nhân... Tăng cường vai trò của chính quyền các cấp và các ban, ngành hữu quan trong việc tạo điều kiện cho các DN nông nghiệp về thủ tục thành lập, thuê đất, giải phóng mặt bằng, vay vốn, liên kết sản xuất kinh doanh, tìm kiếm và xử lý thông tin thị trường. Có chính sách ưu tiên các dự án của DN đầu tư vào lĩnh vực chế biến nông sản; phục hồi, phát triển làng nghề truyền thống nông thôn; thu hút, sử dụng lao động nông thôn... Đặc biệt cần thiết phải thành lập các hiệp hội DN nông nghiệp - nông thôn trên cơ sở liên kết các DN hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp với các hợp tác xã, Hội Nông dân, cán bộ chuyên trách nông nghiệp cũng như đại diện nông dân trong từng địa phương... Tổ chức này có nhiệm vụ đại diện cho quyền và lợi ích của các DN, hợp tác xã và nông dân trước pháp luật, tạo môi trường liên kết, hợp tác cho các hội viên trong sản xuất kinh doanh, xúc tiến thương

mai, dịch vụ đầu tư, nghiên cứu khoa học, triển khai ứng dụng, chuyển giao công nghệ, làm “trọng tài” trong giải quyết tranh chấp kinh tế giữa các hội viên, thường xuyên cung cấp thông tin cũng như đào tạo, bồi dưỡng các DN và hợp tác xã...

- *Phát triển hệ thống thông tin thị trường nông sản thế giới*

Tăng cường đầu tư xây dựng và phát triển hệ thống thông tin về thị trường nông sản trên thế giới để phục vụ cho DN Việt Nam sản xuất và xuất nhập khẩu hàng nông sản phù hợp, tránh thiệt hại và giảm những rủi ro không đáng có cho DN và người nông dân. Đất nước ta đang từng bước thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa từ nông nghiệp. Để có thể đủ sức đứng vững và không quá hụt hẫng khi hội nhập với kinh tế quốc tế, nông dân, DN nông nghiệp nông thôn Việt Nam đang rất cần những thông tin hữu ích làm phương hướng sản xuất và kinh doanh xuất khẩu hàng hóa nông nghiệp. Nhu cầu chính đáng đó đòi hỏi cơ quan các cấp, bộ ngành cần có sự phối hợp, có chính sách hỗ trợ để chuyển tải nhiều thông tin hơn nữa đến cho nông dân - nông thôn. Trong nhiều trường hợp, chỉ cần có được một lượng thông tin phù hợp, kịp thời về kỹ thuật sản xuất, thị trường... cũng đủ để giúp nhiều nông dân đổi đời, DN nông nghiệp nông thôn mở rộng sản xuất kinh doanh. Thế nhưng, nhiều nơi, đặc biệt vùng sâu, vùng xa, nơi điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn, trình độ dân trí còn thấp thì lại càng thiếu thông tin. Những thông tin rất cần thiết, nhưng người nông dân không tiếp cận được gồm: thông tin về chất lượng, giá cả vật tư nông nghiệp, nguồn cung cấp cây con giống, nơi tiêu thụ nông sản, qui định về tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm... Nuôi con gì, trồng cây gì, lâu nay người dân thường quyết định theo cảm tính mà không biết hiệu quả ra sao. Hiện nay, cách tiếp cận thông tin chính của nông dân là qua đài, báo, truyền hình, mạng lưới khuyến nông. Tuy nhiên, các thông tin này thường chỉ tập trung vào kỹ thuật sản xuất, trong khi đó câu hỏi đầu tiên đặt ra cho các nhà sản xuất phải là sản xuất cho ai, bao nhiêu? Sau đó mới là sản xuất như thế nào? Các thông tin bà con nông dân tiếp cận được rất chung chung về nhu cầu và giá các sản phẩm cho tiêu dùng nội địa và xuất khẩu, đại loại như “nhu cầu của thị trường rất lớn”, “sẽ xuất khẩu sang thị trường EU”. Nhận được thông tin kiểu này, người nông dân sẽ ào ạt phát triển tự phát là điều không tránh khỏi. Để khắc phục tình trạng này, thiết nghĩ nên giao cho một cơ quan chuyên nghiên cứu, tổng hợp để dự báo nhu cầu, giá cả sản phẩm thị trường trong và ngoài nước theo từng thời điểm cụ thể. Thông tin chi phí sản xuất, chế biến nông lâm thủy sản của nông dân và các DN kinh doanh. Các thông tin này phải được cập nhật liên tục và thường xuyên cung cấp cho nông dân. Việc công

khai thông tin sẽ giúp cho nông dân không bị ép giá. Năm 2006 vừa qua, Viện Chính sách và Chiến lược Phát triển nông nghiệp nông thôn (IPSARD) và các đơn vị chức năng khác đã và đang tích cực triển khai các hoạt động thông tin, nghiên cứu và đối thoại chính sách; phân tích và dự báo thị trường nông sản để hỗ trợ cho nông dân, DN nông nghiệp nông thôn. Với kết quả đạt được IPSARD đã đưa ra các kênh thông tin hỗ trợ DN nông nghiệp nông thôn Việt Nam với mục tiêu phát triển cộng đồng DN nông nghiệp nông thôn thành đầu tàu đưa nông nghiệp đi lên và đời sống nông thôn cải thiện bền vững.

- *Tăng cường xúc tiến thương mại*

Trong thời gian tới, để đẩy mạnh tiêu thụ nông sản, các cơ quan quản lý Nhà nước sẽ thường xuyên trao đổi thông tin về diễn biến thị trường, khả năng cân đối cung - cầu các mặt hàng trên thế giới, đồng thời đẩy mạnh việc phát triển hệ thống thương mại nội địa, nhất là hệ thống phân phối, lưu thông giúp tiêu thụ tốt hơn. Bên cạnh việc làm tốt công tác quy hoạch, phối hợp giữa các bộ, ngành; khâu xúc tiến thương mại đóng vai trò vô cùng quan trọng. Hiện nay, kinh phí xúc tiến thương mại còn rất khiêm tốn, vì thế cần có chính sách xã hội hóa vấn đề này như lập quỹ ngành hàng. Nhà nước có thể quy định mỗi kg nông sản xuất khẩu sẽ thu lại khoản tiền nhất định để cho vào quỹ, phục vụ cho công tác này. Tiếp tục đổi mới các hình thức xúc tiến thương mại đối với mặt hàng nông sản, đặc biệt là nông sản chủ lực. Đối với các thị trường nhập khẩu lớn như Trung Quốc, Nhật, Mỹ thì cần có sự trao đổi giữa các nhà đầu tư với nhau, tìm kiếm cơ hội hợp tác để hình thành chuỗi giá trị toàn cầu.

## KẾT LUẬN

Luận án nghiên cứu về “Kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của DN Việt Nam” được trình bày theo quy chuẩn 03 chương gồm chương 1 cơ sở lý luận, chương 2 thực trạng và chương 3 đề xuất giải pháp. Căn cứ vào mục tiêu nghiên cứu, luận án đã làm rõ được các nội dung sau:

1. Tổng quan các nghiên cứu có liên quan đến luận án, hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về kiểm soát rủi ro. Phân tích đánh giá các công trình nghiên cứu liên quan mật thiết đến đề tài luận án đã được công bố ở trong và ngoài nước, chỉ ra những vấn đề còn tồn tại chưa được giải quyết, những “khoảng trống” tri thức, làm cơ sở cho việc đặt ra các câu hỏi nghiên cứu mà luận án cần tập trung giải quyết.

2. Hệ thống hoá cơ sở lý luận về kiểm soát rủi ro gồm: khái niệm về xuất khẩu nông sản, rủi ro trong xuất khẩu nông sản và kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản, đề xuất ra mô hình kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của DN gồm các nội dung chính là (1) đánh giá rủi ro, gồm: nhận diện, đo lường, phân hạng, xếp thứ tự ưu tiên; (2) KSRR gồm: xác định chiến lược, lựa chọn biện pháp và thực hiện KSRR.

3. Phân tích thực trạng kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam giai đoạn 2012-2017. Kết quả nghiên cứu đã xác định được 11 rủi ro thường có trong hoạt động xuất khẩu nông sản, đó là Rủi ro thiếu hụt vốn, Rủi ro do thiếu trình độ quản lý và chuyên môn nghiệp vụ, rủi ro thông tin, Rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng, Rủi ro thanh toán, rủi ro từ thảm họa tự nhiên, rủi ro cung ứng nông sản đầu vào, rủi ro vận chuyển/bảo quản, Rủi ro do chính sách xuất khẩu nông sản của Việt Nam, Rủi ro do chính sách của nước nhập khẩu, rủi ro hàng rào kỹ thuật, Rủi ro do, rủi ro giá nông sản thế giới. Các loại chiến lược như tránh né, giảm nhẹ, chuyển giao, chấp nhận; và biện pháp kiểm soát rủi ro cụ thể cũng được các DN áp dụng thực hiện đối với từng rủi ro. Trên cơ sở phân tích đưa ra một số đánh giá về kết quả đạt được, hạn chế, nguyên nhân trong việc kiểm soát rủi ro của DN

4. Trên cơ sở phân tích bối cảnh quốc tế và trong nước có ảnh hưởng đến xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp Việt Nam, tác giả đưa ra quan điểm về kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam trong thời gian tới: Kiểm soát rủi ro cần được thực hiện theo chuỗi cung ứng; Kiểm soát rủi ro dựa

trên nguồn lực thực tế của doanh nghiệp; Kiểm soát rủi ro trên cơ sở ứng dụng khoa học công nghệ; Kiểm soát rủi ro gắn với phát triển bền vững trong xuất khẩu nông sản

5. Từ quan điểm trên tác giả đề xuất những giải pháp hoàn thiện các khâu trong hoạt động KSRR của DN XKNS Việt Nam, từ đánh giá rủi ro tới xác định chiến lược, lựa chọn biện pháp và thực thi kiểm soát. Bên cạnh đó, tác giả cũng đề xuất một số giải pháp hỗ trợ hoạt động KSRR cho các DN này gồm: Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cho hoạt động kiểm soát rủi ro; Đảm bảo nguồn cung cho doanh nghiệp xuất khẩu nông sản; Đầu tư xuất khẩu hàng nông sản đã qua chế biến; Đáp ứng nhu cầu của khách hàng và đa dạng hóa các chuỗi cung ứng nông sản xuất khẩu; Đáp ứng nhu cầu của khách hàng và đa dạng hóa các chuỗi cung ứng nông sản xuất khẩu; Đầu tư cho khoa học công nghệ; Thực hiện tốt việc thu thập thông tin về đối tác và thị trường; Sử dụng đa dạng các loại hình bảo hiểm. Bên cạnh đó, luận án cũng đưa ra những kiến nghị đối với Chính phủ, các Bộ ngành và các Hiệp hội liên quan nhằm hỗ trợ cho hoạt động kiểm soát rủi ro xuất khẩu nông sản của các DN Việt Nam được hiệu quả.

KSRR là một lĩnh vực khó, đặc biệt là với mặt hàng nhạy cảm như nông sản xuất khẩu. Bằng nỗ lực của mình, NCS đã tập trung nghiên cứu và đề xuất cho những nội dung trong KSRR của các DN XKNS Việt Nam, gồm: đánh giá rủi ro, xác định chiến lược KSRR, lựa chọn biện pháp KSRR và thực thi KSRR. Bên cạnh đó, số lượng 151 DN được khảo sát cũng không phải là một mẫu nghiên cứu lớn. Thêm vào đó, việc không phân biệt về mặt hàng nông sản xuất khẩu cũng có thể ảnh hưởng tới việc xác định những rủi ro trong những DN kinh doanh những sản phẩm khác nhau. Mặc dù vậy, luận án vẫn có những giá trị đóng góp về lý luận và thực tiễn cho việc nghiên cứu và đánh giá nội dung KSRR trong XKNS của các DN Việt Nam. Trong quá trình thực hiện luận án, chắc chắn sẽ không tránh khỏi những thiếu sót, NCS rất mong nhận được những đóng góp từ phía Quý thầy cô, anh chị em đồng nghiệp để NCS có thể hoàn thiện luận án được tốt hơn.

**KẾT QUẢ CHẠY CÔNG CỤ CHỐNG ĐẠO VĂN TURNITIN**

## **DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH CÔNG BỐ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU CỦA ĐỀ TÀI LUẬN ÁN**

1. Tăng cường sự tham gia của hàng nông sản Việt Nam vào chuỗi giá trị toàn cầu - Tạp chí kinh tế và dự báo số 05 T3/2014
2. Từ kinh nghiệm phát triển sàn giao dịch cà phê LIFFE tại Anh - Tạp chí kinh tế và dự báo số chuyên đề tháng 5/2016
3. Kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản: Kinh nghiệm quốc tế và bài học cho các doanh nghiệp Việt Nam - Tạp chí Kinh tế Châu Á Thái Bình Dương tháng số 488 tháng 2/2017
4. Mô hình kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của doanh nghiệp Việt Nam - Tạp chí Kinh tế Châu Á Thái Bình Dương số 514 tháng 4/2018
5. Khảo sát thực trạng kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam – Tạp chí Công thương số 6 tháng 4/2019
6. Phân tích năng lực xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp hữu cơ của các doanh nghiệp Việt Nam – Tạp chí Kinh tế Châu Á Thái Bình Dương số 562 tháng 4/2020



## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### Tài liệu tiếng Việt

1. ADB - Ngân hàng Phát triển Châu Á (2018), “Báo cáo Triển vọng Phát triển Châu Á”, ngày 11/4/2018.
2. AgroInfo (2018), “Chính sách hỗ trợ DN”, Link: [http://thitruongnongsan.gov.vn/vn/tID22682\\_Chinh-sach-ho-tro-doanh-nghiep.html](http://thitruongnongsan.gov.vn/vn/tID22682_Chinh-sach-ho-tro-doanh-nghiep.html), truy cập ngày 29/9/2018.
3. Hoàng Thị Vân Anh (2012), “Nghiên cứu thị trường nông sản của Trung Quốc và khả năng xuất khẩu một số sản phẩm của Việt Nam”, đề tài nghiên cứu cấp Bộ.
4. Nguyễn Văn Bộ (2018), “Phát triển lúa gạo trong bối cảnh biến đổi khí hậu và hội nhập ở Việt Nam”, Hội thảo quốc gia về khoa học cây trồng lần thứ hai: Nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao và thích ứng với biến đổi khí hậu, tổ chức ngày 11-12/8, tại TP. Cần Thơ bởi Viện Khoa học Nông nghiệp Việt Nam (VAAS).
5. Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (2017), “Báo cáo tổng kết từ 2012 đến 2017”.
6. Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn và Bộ Công Thương (2016), “Bản ghi nhớ về tăng cường phối hợp công tác thúc đẩy sản xuất, tiêu thụ nông, lâm, thủy sản giai đoạn 2016-2020”, tổ chức ngày 9/11/2016.
7. Trần Việt Cường, Nguyễn Thị Hồng, Nguyễn Hiếu Quân, Trần Thị Thu Phương và Spencer Henson (2013), “Sử dụng phân tích quyết định các tiêu chí đa dạng để xác định và ưu tiên các giải pháp kiểm dịch động thực vật có liên quan đến xuất khẩu ở Việt Nam”, Tiêu chuẩn và Quỹ phát triển thương mại (STDF) và Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Hà Nội.  
Link: [Http://www.standardsfacility.org/sites/default/files/Vietnam\\_ftCDA\\_report\\_June2013.pdf](Http://www.standardsfacility.org/sites/default/files/Vietnam_ftCDA_report_June2013.pdf).
8. Lê Anh Dũng, Bùi Mạnh Hùng (2015), *Quản lý rủi ro trong DN xây dựng*, NXB. Xây dựng.
9. Bùi Hữu Đức (2015), “Giải pháp hạn chế rủi ro trong XKNS của tỉnh Hà Tĩnh”, Tạp chí Kinh tế và Dự báo số 13/2015.
10. Nguyễn Minh Đức và Trần Hoài Nam (2016), “Hạn chế rủi ro XKNS cho các DN Việt Nam thời gian tới”, Hội thảo quốc tế Kinh tế Việt Nam trong thời kỳ hội nhập: Cơ hội và thách thức.

11. FAO – Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp Liên Hiệp Quốc (2007), Hướng dẫn thực hành cho Người sản xuất và xuất khẩu ở Châu Á - Các quy định, tiêu chuẩn và chứng nhận đối với nông sản xuất khẩu.
12. Trần Thanh Hải (2013), “Nghiên cứu đưa ra một số giải pháp nhằm đa dạng hoá thị trường xuất khẩu để nâng cao hiệu quả xuất khẩu nhóm hàng nông sản của Việt Nam”, Đề tài nghiên cứu cấp Bộ.
13. Đào Thị Bích Hoà, Doãn Kế Bôn, Nguyễn Quốc Thịnh (2009), *Quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế*, NXB. Thống kê.
14. Trần Hùng (2017), Giáo trình *Quản trị rủi ro*, NXB. Hà Nội.
15. Vũ Văn Hùng, Phạm Văn Dũng (2012), “Xuất khẩu gạo của Việt Nam sau 5 năm gia nhập WTO: thực trạng và giải pháp”, tạp chí Kinh tế Châu Á – Thái Bình Dương, số 347.
16. Vũ Thanh Hương, Vũ Phương Thảo (2011), “Đánh giá cơ hội XKNS Việt Nam sang thị trường các nước vùng vịnh”, Tạp chí Khoa học ĐHQGHN, Kinh tế và Kinh doanh, 27 (2011) 142-154.
17. IPCC (2016), Báo cáo đánh giá lần thứ 5 (AR5), kịch bản phát thải khí nhà kính SRES (Special Report on Emission Scenarios) được thay thế bằng kịch bản RCP (Representative Concentration Pathways) mô tả 4 kịch bản phát thải khí nhà kính, nồng độ khí quyển, phát thải các chất ô nhiễm và sử dụng đất khác nhau trong thế kỷ 21. RCP2.6 là nhóm kịch bản thấp, RCP4.5 và RCP6.0 là nhóm kịch bản phát triển ổn định trung bình, còn RCP8.5 là cao. Ở Việt Nam, các nhà dự báo theo hai kịch bản về nồng độ khí nhà kính trung bình thấp (RCP4.5) và kịch bản cao (RCP8.5).
18. Luật Thương mại số 36/2005/QH11, Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.
19. Luật Hỗ trợ DN nhỏ và vừa ngày 12/6/2017 Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.
20. Ngô Thị Tuyết Mai (2007), Sức cạnh tranh một số mặt hàng nông sản xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, Luận án Tiến sĩ.
21. Ngô Minh (2017), “Cà phê hòa tan Vinacafe bị thu hồi ở Mỹ”, link: <https://news.zing.vn/ca-phe-hoa-tan-vinacafe-bi-thu-hoi-o-my-post784832.html>

22. Nghị định 39/2018/NĐ-CP hướng dẫn hỗ trợ DN nhỏ và vừa  
Ngày 11/3/2018 Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.
23. Lê Hưng Quốc (2017), “Phát triển nông sản sạch là bền vững”, Tạp chí Nông nghiệp Việt Nam, ngày 28/4/2017
24. Phạm Quốc Quyết - Trường Sĩ quan Lục quân I – Tạp chí Tài chính kỳ 2 tháng 2/2016, “Nâng cao sức cạnh tranh hàng nông sản Việt Nam trong hội nhập”.
25. Nguyễn Thu Quỳnh (2013), Phát triển chiến lược thị trường XKNS của các DN Việt Nam, luận án Tiến sĩ tại ĐH Thương Mại Hà Nội.
26. Nguyễn Minh Sơn (2008), Các giải pháp kinh tế nhằm thúc đẩy xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, luận án Tiến sĩ.
27. Đinh Văn Thành (2010), Tăng cường năng lực tham gia của hàng nông sản vào chuỗi giá trị toàn cầu trong điều kiện hiện nay ở Việt Nam, Đề tài cấp nhà nước, mã số: KX.01.16/06-10, Chương trình Khoa học và Công nghệ trọng điểm cấp nhà nước KX.01/06-10 “Những vấn đề cơ bản của phát triển kinh tế Việt Nam đến năm 2020”, Cơ quan chủ trì: Viện Nghiên cứu Thương mại.
28. Nguyễn Văn Thắng (2014), Giáo trình “Thực hành nghiên cứu trong kinh tế và quản trị kinh doanh”, NXB. Đại học Kinh tế Quốc dân.
29. Nguyễn Hữu Thân (1990), Phương pháp mạo hiểm và phòng ngừa RR trong kinh doanh, NXB Thông tin.
30. Nguyễn Bích Thủy (2013), Những giải pháp phòng ngừa rủi ro trong xuất khẩu thủy sản của các DN Việt Nam, luận án Tiến sĩ tại ĐH Thương Mại.
31. Nguyễn Văn Tiến (2010), *Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*. NXB. Thống kê
32. Nguyễn Anh Tuấn (2006), Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại thương, NXB Lao động-Xã hội.
33. Tạp chí tài chính (2012), Bài viết “*Doanh nghiệp xuất khẩu mất cơ hội vì thiếu vốn?*”, link: <http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/doanh-nghiep-xuat-khau-mat-co-hoi-vi-thieu-von-2439.html>.
34. Tổng cục thống kê. Niên giám thống kê từ 2012 đến 2017.
35. Trung tâm Khuyến nông Quốc gia (2016), “Tổng quan về cây hồ tiêu”, Link: <http://hotieuvietnam.com/tong-quan-ve-cay-ho-tieu.html>

36. UNIDO (2015), “Đáp ứng tiêu chuẩn, tạo ra thị trường: Tuân thủ Chuẩn mực về Thương mại năm 2015”, Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên Hiệp Quốc, Vienna. Link: [https://www.unido.org/fileadmin/user\\_media\\_upgrade/Resources/Publications/TCB\\_Resource\\_Guide/TSCR\\_2015\\_final.pdf](https://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Resources/Publications/TCB_Resource_Guide/TSCR_2015_final.pdf).  
[www.unido.org/tradestandardscompliance](http://www.unido.org/tradestandardscompliance).
37. Đoàn Thị Hồng Vân (2009, 2013, 2015), *Quản trị xuất nhập khẩu*, NXB: Kinh Tế TP.HCM
38. VCCI - Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2009), *Hiệp định Nông nghiệp – Các Hiệp định và nguyên tắc WTO*.
39. VCCI - Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2016), *Dự án Phát triển thị trường hàng nông sản*
40. Dân Việt (2016), “Ngành điều Việt Nam còn nhiều lỗ hổng”, link: <https://kinhdoanh.vnexpress.net/tin-tuc/doanh-nghiep/nganh-dieu-viet-nam-con-nhieu-lo-hong-3396104.html>
41. WB (2017a) – Ngân hàng Thế giới, “Quản lý rủi ro an toàn thực phẩm Việt Nam: Những thách thức và cơ hội”, Ghi chú Chính sách của Ngân hàng Thế giới, Ngân hàng Thế giới, Washington, DC. <http://documents.worldbank.org/curated/en/157501490724011125/Vietnam-food-safety-risks-management-challenges-and-opportunities-policy-note>.
42. WTO (1995), *Hiệp định về Nông nghiệp (Agreement on Agriculture - là AoA)*.

#### **Tài liệu tiếng Anh**

43. Alja Ferkolj (2016), “Integrating Sustainability with Enterprise Risk Management”, ERM Initiative Faculty.
44. Antón, J., S. Kimura và R. Martini (2011), “Risk Management in Agriculture in Canada”, OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, No. 40, OECD Publishing (<http://dx.doi.org/10.1787/5kgj0d6189wg-en>)
45. Bo Yan, Xinni Wang & Ping Shi (2016), “Risk assessment and control of agricultural supply chains under Internet of Things”, *Agricultural Economics Research, Policy and Practice in Southern Africa*, Volume 56, 2017 - Issue 1, Pages 1-12. Published online: 16 Mar 2017.

46. Brown, Eric (13 tháng 9 năm 2016). “Who Needs the Internet of Things?”. Linux.com. Bản gốc lưu trữ ngày 4 tháng 5 năm 2017. Truy cập ngày 13 tháng 11 năm 2017.
47. Brown, Eric (20 tháng 9 năm 2016). “21 Open Source Projects for IoT”. Linux.com. Bản gốc lưu trữ ngày 17 tháng 3 năm 2017. Truy cập ngày 13 tháng 11 năm 2017.
48. Carl L. Pritchard (2001), Risk management: concepts and guidance, Edition, 2, illustrated. Publisher, ESI International, 2001. ISBN, 1890367303, 9781890367305.
49. Dana Julie, Christopher L. Gilbert (2008), “Managing Agricultural Price Risk in Developing Countries”, in H. Geman ed., Risk Management in Commodity Markets: From Shipping to Agriculturals and Energy, Wiley Finance (2008)
50. Daniel M.B. & Richard C. (2005), *Introduction to risk analysis*, Scarecrow Press Inc., Oxford.
51. David Simchi-Levi, Ioannic M. Kryatzoglou, and Constantine G. Vassiliadis (2013), “Supply Chain and Risk Management: Making the Right Decisions to Strengthen Operations Performance” MIT Forum for Supply Chain Innovation and PwC.
52. Devi Prasad J. and Gangaia, B. (2015), *Agricultural Risk Management Paperback*, BS Publications; 1st edition.
53. Doerig H.U. (2000), Operational risk in financial service: an old challenge in a new environment, Credit Suisse group.
54. Doherty N.A (2000), *Integrated risk management: Techniques and strategies for reducing risk*, McGraw-Hill, NewYork.
55. DOSHM – Department of Occupational Safety and Health Ministry of Human Resources, Malaysia (2008), Guidelines for Hazard Identification, Risk Assessment and Risk Control (HIRARC), JKKP DP 127/789/4-47 ISBN 978-983-2014-62-1.
56. FXStreet.com (2018), Lãi suất các Ngân hàng thế giới, truy cập link: [https://alpari.com/vi/analytics/fundamental\\_analysis/interest\\_rates/#asia\\_pacific](https://alpari.com/vi/analytics/fundamental_analysis/interest_rates/#asia_pacific)
57. Goossens J. & Cooke M. (2001), Procedures guide for structured expert judgement. Brussels-Luxemburg: European commission.

58. John Hampton (2009), *Fundamentals of Enterprise Risk Management: How Top Companies Assess Risk, Manage Exposure, and Seize Opportunity Paperback* – Special Edition, August 5, 2009.
59. Karow, J.C. (2001), *Operational risk: the next risk management frontier*, Risk Management Alert, February 2001.
60. Kimura, S. và J. Antón (2011), “Risk Management in Agriculture in Australia”, OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, No. 39, OECD Publishing (<http://dx.doi.org/10.1787/5kgj0d8bj3d1-en>)
61. King J.L. (2001), *Operational risk: Management and modeling*, Wiley Finance, NewYork.
62. Kyratzoglou & Constantine G. Vassiliadis (2013), “Supply Chain and Risk Management: Making the right decisions to strengthen operations performance”, Study by MIT Forum for Supply Chain Innovation and PwC, MIT Forum For Supply Chain Innovation 2013.
63. Frank Knight (1921), *Risk, Uncertainty, and Profit*, Publisher/Edition. Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Co. Pub. Date. 1921. Comments. 1st edition. Based on award-winning dissertation essay.
64. “GDP per capita, PPP (current international \$)”, World Development Indicators database, Ngân hàng Thế giới. 14 tháng 4 năm 2015.
65. GDP - per capita (PPP), Cơ quan Tình báo Trung ương Mỹ, 7 tháng 3 năm 2014.
66. Heikki Summala (2007), Towards Understanding Motivational and Emotional Factors in Driver Behaviour: Comfort Through Satisficing, from book Modelling driver behaviour in automotive environments: Critical issues in driver interactions with intelligent transport systems (pp.189-207), DOI 10.1007/978-1-84628-618-6\_11
67. ISO 310000 (2009), *Risk management*.
68. ITU, “Internet of Things Global Standards Initiative”. Bản gốc lưu trữ ngày 13 tháng 7 năm 2017. Truy cập ngày 13 tháng 11 năm 2017.
69. ITU (2012), International Telecommunication Union, Overview of the Internet of things, Recommendation ITU-T Y.2060, June 2012
70. Kendrick (2003), *Identifying and Managing Project Risk: Essential Tools for Failure-proofing Your Project*, Publisher Amocom.

71. McDonnell William, Managing Risk, *Practical Lessons from Recent Failures of EU Insurers*, Financial Services Authority, 2002
72. Marilu Hurt Mc Carty (1982), *Money and banking: financial institutions and economic policy*, Published. Reading, Mass.: Addison-Wesley Pub. Co., c1982.
73. Medova Kyriocou (2001), “Extremes in Operational Risk Management”, Centre for Financial Research Judge Institute of Management University of Cambridge
74. Mitra Siddhartha và Tim Josling (2009), “Agricultural Export Restrictions: Welfare Implications and Trade Disciplines”, IPC Position Paper, Agricultural and Rural Development Policy Series.
75. OECD (2011), “Risk management in agriculture: what role for governments?” ([www.oecd.org/agriculture](http://www.oecd.org/agriculture))
76. Ojasalo (2009), Designing Industrial Services—What Is the Role of the Customer The Business Review, Cambridge, 14, 125-131.
77. Oxford Dictionary 2011
78. Pyle D.H. (1997), Bank risk management: Theory. Conference on risk management and regulation in banking, Jerusalem.
79. Razali Ahmad Rizal và Izah Mohd Tahir (2011), “Review of the Literature on Enterprise Risk Management”, Business Management Dynamics, Vol.1, No.5, Nov 2011, pp.08-16.
80. SkillMaker (2014), “Risk Evaluation and Categorisation”, <https://www.skillmaker.edu.au/risk-evaluation-and-categorisation/> posted by Skill Marker in Oct, 2014.
81. Smith M., Peter Y. (1995), *Risk management and insurance*, Mcgraw-Hill College, USA.
82. Space Based Infrared System – SBIRS (2012), “Risk Management Measures”, [http://herdingcats.typepad.com/my\\_weblog/2012/03/risk-management-measures.html](http://herdingcats.typepad.com/my_weblog/2012/03/risk-management-measures.html).
83. Standards Australia (1999), AS/NZS 4360:1999 Risk management, Licensed to Ken Madill on 15 Sep 2003. 1 user personal user licence only. Storage, distribution or use on network prohibited.
84. Tru, Le Cong (2011), A Risk Management Framework for Aquaculture: The Case of Vietnamese Catfish Farming – RMIT University.

85. USSHW – The University of Sydney, Safety Health & Wellbeing (2015), “Managing WHS: Risk management steps – Prioritise”, <http://sydney.edu.au/whs/activities/prioritise.shtml>.
86. World Bank (2005), Managing Agricultural Production Risk: Innovations in Developing Countries, The World Bank, Washington, DC 20433.
87. World Economic Outlook Database - WEOD, January 2018, International Monetary Fund. Database updated on 12 April 2017. Accessed on 21 April 2017.



**PHỤ LỤC**  
**PHỤ LỤC SỐ 01. ĐỀ XUẤT DANH MỤC CÁC BIỆN PHÁP KIỂM SOÁT**  
**RỦI RO TRONG XUẤT KHẨU NÔNG SẢN CỦA DOANH NGHIỆP**

<b>Rủi ro</b>	<b>Biện pháp KSRR</b>	<b>Nguồn tài liệu</b>
1. Rủi ro từ thảm họa tự nhiên	1.1. Thiết lập hệ thống cảnh báo sớm và kế hoạch ứng phó	Nguyễn Phương Linh (2017)
	1.2. Mua bảo hiểm hàng hóa khi cần thiết	Nguyễn Phương Linh (2017) Tác giả hiệu chỉnh (2017)
2. Rủi ro do chính sách của nước xuất khẩu	2.1. Tìm hiểu về những chính sách dành cho XKNS của Việt Nam, đặc biệt là những chính sách ưu đãi	Tác giả đề xuất (2017)
	2.2. Hợp tác với cơ quan quản lý Nhà nước để nắm bắt kịp thời những chính sách dành cho XKNS	Tác giả đề xuất (2017)
	2.3. Chủ động tham gia vào việc xây dựng, điều chỉnh chính sách hướng tới việc phát triển bền vững DN XKNS	Tác giả đề xuất (2017)
3. Rủi ro do chính sách của nước nhập khẩu	3.1. Bám sát quy định nhập khẩu của các thị trường	Đào Lê Đức (2017)
	3.2. Tìm hiểu nhu cầu của nhà nhập khẩu để cung ứng đúng chủng loại và chất lượng nông sản	Tác giả đề xuất (2017)
	3.3. Xây dựng được các trung tâm bán sỉ ngay chính nơi nhập hàng	Dương Thị Thúy Nương (2017)
	3.4. Quan tâm tới khoa học, công nghệ để đảm bảo hàng hóa nông sản đáp ứng đúng tiêu chuẩn từ khâu sản xuất, bảo quản, chế biến, đóng gói và vận chuyển	Hoàng Phùng Linh (2017) Phan Đình Quyết (2017) Nguyễn Hoàng Nam (2017) Tác giả hiệu chỉnh (2017)
	3.5. Lựa chọn những nông sản sản xuất có áp dụng hệ thống quản lý chất lượng quốc tế như: ISO9000, ISO14000, SA8000, HACCP	Nguyễn Bích Thủy (2013) Tác giả hiệu chỉnh (2017)

<b>Rủi ro</b>	<b>Biện pháp KSRR</b>	<b>Nguồn tài liệu</b>
	3.6 Xây dựng thương hiệu nông sản Việt Nam.	Đoàn Đức Nam (2017) Hoàng Phùng Linh (2017) Phan Đình Quyết (2017) Nguyễn Thị Thanh Tâm (2017) Trịnh Thị Nhuận (2017) Dương Thị Thúy Nương (2017)
	3.7 Đăng ký bảo hộ nhãn hiệu, chỉ dẫn địa lý hoặc lựa chọn những nông sản đã được đăng ký bảo hộ	Hoàng Phùng Linh (2017) Đào Lê Đức (2017) Tác giả hiệu chỉnh (2017)
4. Rủi ro về biến động giá	4.1 Đảm bảo chất lượng sản phẩm, tăng hiệu quả và giá trị hàng xuất khẩu	Phan Đình Quyết (2017) Nguyễn Thị Thanh Tâm (2017)
	4.2 Nâng cao khả năng cạnh tranh của nông sản / DN XKNS Việt Nam	Phạm Thế Ninh (2017) Tác giả hiệu chỉnh (2017)
	4.3 Sử dụng đồng tiền mạnh và ổn định trong xuất khẩu (USD)	Nguyễn Phương Linh (2017) Tác giả hiệu chỉnh (2017)
	4.4 Đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, đặc biệt quan tâm tới những thị trường mới như Mỹ, châu Phi, Nhật, Indo, Canada, Singapore	Hoàng Cao Cường (2017) Đào Lê Đức (2017) Dương Thị Thúy Nương (2017) Nguyễn Bích Thủy (2017) Phạm Thế Ninh (2017) Nguyễn Thị Thanh Tâm (2017)
	4.5 Khám phá các cơ hội tại các thị trường mới nhằm phát triển mặt hàng xuất khẩu cao cấp	Nguyễn Hoàng Nam (2017) Tác giả hiệu chỉnh (2017)
	4.6 Chú trọng tới thị trường trong nước khi thị trường nước ngoài có nhiều biến động về giá	Nguyễn Phương Linh (2017) Tác giả hiệu chỉnh (2017)
	4.7 Tham gia các Hiệp hội nông sản trong nước và trên thế giới	Tác giả đề xuất (2017)
	4.8 Xúc tiến thương mại cho thương hiệu nông sản Việt	Hoàng Cao Cường (2017) Đào Lê Đức (2017) Dương Thị Thúy Nương (2017) Nguyễn Hoàng Nam (2017)

<b>Rủi ro</b>	<b>Biện pháp KSRR</b>	<b>Nguồn tài liệu</b>
		Tác giả hiệu chỉnh (2017)
5. Rủi ro thiếu hụt vốn	5.1 Đàm phán các chính sách hỗ trợ XKNS với Ngân hàng	Hoàng Cao Cường (2017) Trịnh Thị Nhuận (2017)
	5.2 Đàm phán trả chậm với các cơ sở cung ứng nông sản	Nguyễn Phương Linh (2017)
	5.3 Tìm kiếm các nguồn hỗ trợ tín dụng, đặc biệt là cho khâu chế biến, bảo quản nông sản	Nguyễn Thị Thanh Tâm (2017) Tác giả hiệu chỉnh (2017)
	5.4 Lập quỹ dự phòng rủi ro để khắc phục sự cố, giảm thiểu tổn thất	Nguyễn Bích Thủy (2013)
6. Rủi ro do thiếu trình độ quản lý và chuyên môn	6.1 Nâng cao nhận thức về rủi ro của cả nhân viên và lãnh đạo	Nguyễn Thị Quỳnh Mai (2017) Nguyễn Phương Linh (2017) Nguyễn Bích Thủy (2013)
	6.2 Nâng cao năng lực và trình độ KSRR của DN	Nguyễn Thị Quỳnh Mai (2017) Nguyễn Phương Linh (2017)
	6.3 Lựa chọn nhân sự phù hợp với yêu cầu công việc	Tác giả đề xuất (2017)
	6.4 Đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực	Tác giả đề xuất (2017)
7. Rủi ro thông tin	7.1 Tạo điều kiện để tiếp cận với các công cụ KSRR quốc tế	Nguyễn Phương Linh (2017)
	7.2 Tìm hiểu và khai thác triệt để các nguồn thông tin về thị trường trên mạng internet, báo chí, ấn phẩm	Nguyễn Bích Thủy (2013)
	7.3 Tìm hiểu kỹ các thông tin về đối tác và thị trường trước các quyết định xuất khẩu	Nguyễn Bích Thủy (2013) Phạm Thế Ninh (2017) Tác giả hiệu chỉnh (2017)
	7.4 Sử dụng trung gian tiếp cận thị trường	Nguyễn Bích Thủy (2013)
	7.5 Ký hợp đồng với các khách hàng quen đã có giao dịch nhiều lần, hoặc có uy tín trong giới	Nguyễn Bích Thủy (2013)
8. Rủi ro lựa	8.1 Chú trọng đến khâu	Nguyễn Hoàng Nam (2017)

<b>Rủi ro</b>	<b>Biện pháp KSRR</b>	<b>Nguồn tài liệu</b>
chọn đối tác đàm phán và ký kết hợp đồng	marketing để mang lại nhiều giá trị gia tăng	Tác giả hiệu chỉnh (2017)
	8.2 Sử dụng nhân sự có nghiệp vụ ngoại thương, thông thạo ngoại ngữ khi đàm phán, thương thảo	Nguyễn Bích Thủy (2013) Tác giả hiệu chỉnh (2017)
	8.3 Xác minh được thực lực và uy tín của đối tác, đặc biệt là các đối tác tìm kiếm qua Internet	Phùng Mạnh Hùng (2017)
9. Rủi ro thanh toán	9.1 Bố trí nhân sự giỏi về nghiệp vụ ở khâu lập bộ chứng từ thanh toán để hạn chế tối đa sự sai sót;	
	9.2 Đọc, nghiên cứu kỹ những quy định của L/C đối với bộ chứng từ thanh toán. Trong trường hợp có những nội dung mập mờ, chưa rõ cần yêu cầu bên nhập khẩu giải thích rõ ràng và nếu cần đề nghị tu chỉnh L/C cho phù hợp với điều kiện của người xuất khẩu.	Tác giả đề xuất (2017)
10. Rủi ro cung ứng nông sản đầu vào	10.1 Tìm những nguồn cung ổn định về sản lượng và đáp ứng về chất lượng nông sản	Trịnh Thị Nhuận (2017) Tác giả hiệu chỉnh (2017)
	10.2 Kiểm soát nguồn gốc xuất xứ của nông sản	Hoàng Phùng Linh (2017)
	10.3 Tìm kiếm hàng hóa nông sản chất lượng cao dựa trên định hướng hình thành các chuỗi cung ứng nông sản xuất khẩu	Phùng Mạnh Hùng (2017) Phạm Văn Kiệm và cộng sự (2017) Tác giả hiệu chỉnh (2017)
	10.4 Hướng tới những hợp đồng dài hạn	Nguyễn Phương Linh (2017)
	10.5 Đa dạng hoá đối tác, bạn hàng, nhà cung cấp	Nguyễn Bích Thủy (2013)
	10.6 Hình thành mạng lưới thu gom, vận chuyển nông sản xuất	Hoàng Cao Cường (2017)

<b>Rủi ro</b>	<b>Biện pháp KSRR</b>	<b>Nguồn tài liệu</b>
	khâu	
	10.7 Liên kết sản xuất giữa nông dân và DN	Nguyễn Bích Thủy (2013)
11. Rủi ro vận chuyển, bảo quản	11.1 Đầu tư công nghệ sau thu hoạch, bảo quản chất lượng sản phẩm xuất khẩu	Đào Lê Đức (2017) Lã Tiến Dũng (2017) Hoàng Cao Cường (2017) Dương Thị Thúy Nương (2017)
	11.2 Thu hút DN tham gia chế biến, tiêu thụ	Đào Lê Đức (2017)
	11.3 Thực hiện đồng bộ từ khâu sản xuất đến chế biến, tiêu thụ khi có thể	Hoàng Phùng Linh (2017) Tác giả hiệu chỉnh (2017)
	11.4 Lựa chọn nhà cung ứng dịch vụ logistic uy tín	Tác giả đề xuất (2017)

*Nguồn: Tác giả tổng hợp và đề xuất (2017)*

## PHỤ LỤC SỐ 02. PHIẾU KHẢO SÁT

### *Kính gửi anh/chị!*

Tôi là Phan Thu Trang – Nghiên cứu sinh khóa 25A, chuyên ngành Kinh doanh thương mại của Trường Đại học Thương mại.

Hiện tại, tôi đang thực hiện đề tài nghiên cứu **“Kiểm soát rủi ro trong xuất khẩu nông sản của các doanh nghiệp Việt Nam”** và mong muốn tìm hiểu thực tiễn vấn đề để phục vụ cho luận án của mình. Kính mong anh/chị dành chút thời gian để trả lời cho tôi một số câu hỏi dưới đây.

Cũng xin lưu ý rằng những câu trả lời của anh/chị là cơ sở để tôi đánh giá thực trạng của vấn đề nghiên cứu nên rất mong nhận được câu trả lời chi tiết và trung thực của anh/chị. Mọi thông tin liên quan sẽ chỉ phục vụ duy nhất cho mục đích nghiên cứu đề tài và sẽ được bảo mật hoàn toàn.

*Trân trọng cảm ơn sự hợp tác và giúp đỡ của các anh/chị!*

### **Giải thích từ ngữ trong phạm vi đề tài:**

- Kiểm soát rủi ro (KSRR) trong xuất khẩu nông sản (XKNS) của doanh nghiệp (DN): là việc doanh nghiệp sử dụng các chiến lược và các biện pháp nhằm biến đổi những rủi ro trong XKNS theo chiều hướng có lợi hơn cho DN.

- Nông sản mà tác giả nghiên cứu là những nông sản chủ lực của Việt Nam – những mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu cao và thường xuyên gặp rủi ro như: gạo; cà phê; hạt tiêu; hạt điều; chè; rau, hoa, quả; cao su, sắn và các sản phẩm từ sắn.

### *Lưu ý:*

- DN khảo sát là DN chỉ hoạt động xuất khẩu nông sản chủ lực. Những DN nuôi trồng nông sản hoặc những DN không XKNS vui lòng không trả lời khảo sát.
- Mỗi doanh nghiệp chỉ trả lời 01 lần duy nhất.
- Người trả lời phiếu nên là nhân viên chuyên trách hoặc cán bộ quản lý các hoạt động xuất khẩu nông sản của DN để có thể cung cấp chính xác và đầy đủ thông tin về các rủi ro và hoạt động KSRR trong XKNS mà DN đang thực hiện.

## **PHẦN 1: THÔNG TIN CHUNG**

**Xin anh/chị cho biết đôi điều về doanh nghiệp của anh/chị**

**Câu số 1.** DN của anh/chị hiện đang xuất khẩu (những) mặt hàng nông sản nào?

Vui lòng chọn 1 hoặc 1 vài mặt hàng theo thực tế của DN.

1. Chè
2. Gạo
3. Cao su
4. Rau củ
5. Hạt tiêu
6. Hạt điều
7. Cà phê

**Câu số 2.** Quy mô DN của anh/chị tính theo số lao động thuộc nhóm nào?

1. Dưới 10 người
2. 10- 50 người
3. 50-100 người
4. 100-200 người
5. Trên 200 người

**Câu số 3.** Số năm DN anh/chị hoạt động trong lĩnh vực XKNS tính đến thời điểm hiện tại: ..... năm (tròn)?

**Câu số 4.** Tỷ trọng XKNS trong doanh thu của công ty anh/chị là ..... %?

**Câu số 5.** Trình độ học vấn cao nhất của Giám đốc công ty anh/chị?

1. THPT trở xuống
2. Trung cấp
3. Cao đẳng
4. Đại học
5. Sau đại học

**Câu số 6:** Nhân sự cho hoạt động KSRR trong công ty anh/chị được bố trí ở mức độ nào?

Vui lòng chọn 1 trong 3 mức độ sau:

- ☐ Không có nhân sự chuyên trách

☐ Có nhân sự chuyên trách nhưng chưa có phòng, ban riêng biệt

☐ Có phòng ban riêng biệt và nhân sự chuyên trách

## PHẦN 2: ĐÁNH GIÁ VỀ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

**Câu số 7:** Anh/chị vui lòng đưa ra những đánh giá về các rủi ro trong XKNS của công ty anh/chị?

Có 02 tiêu chí để anh/chị đánh giá:

- Khả năng xảy ra (KN): mức điểm từ 1 đến 5 (tương ứng với từ mức Hiếm khi xảy ra cho đến Chắc chắn xảy ra)
- Mức độ ảnh hưởng (AH): mức điểm từ 1 đến 5 (tương ứng với mức ảnh hưởng từ Không có ý nghĩa cho đến Nghiêm trọng)

TT	Các rủi ro	Khả năng xảy ra					Mức độ ảnh hưởng				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1.	Rủi ro thiếu hụt vốn	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
2.	Rủi ro do thiếu trình độ quản lý và chuyên môn nghiệp vụ	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
3.	Rủi ro thông tin	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
4.	Rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
5.	Rủi ro thanh toán	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
6.	Rủi ro từ thảm họa tự nhiên	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
7.	Rủi ro cung ứng nông sản đầu vào	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
8.	Rủi ro vận chuyển, bảo quản	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5



TT	Các rủi ro	Khả năng xảy ra					Mức độ ảnh hưởng				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
9.	Rủi ro do chính sách của nước xuất khẩu	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
10.	Rủi ro do chính sách của nước nhập khẩu	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
11.	Rủi ro về biến động giá	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

### PHẦN 3: ĐÁNH GIÁ VỀ CHIẾN LƯỢC KIỂM SOÁT RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

**Câu số 8:** Anh/chị vui lòng đưa ra những lựa chọn chiến lược để KSRR trong XKNS của công ty anh/chị?

Anh/chị có thể lựa chọn nhiều hơn 1 chiến lược để kiểm soát cùng 1 loại rủi ro.

TT	Rủi ro	Tránh né	Giảm nhẹ	Chuyển giao	Chấp nhận	Không xác định
1.	Rủi ro thiếu hụt vốn					
2.	Rủi ro do thiếu trình độ quản lý và chuyên môn nghiệp vụ					
3.	Rủi ro thông tin					
4.	Rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng					
5.	Rủi ro thanh toán					
6.	Rủi ro từ thảm họa tự nhiên					
7.	Rủi ro vận chuyển, bảo quản					
8.	Rủi ro do chính sách của nước xuất khẩu					
9.	Rủi ro do chính sách của nước nhập khẩu					
10.	Rủi ro về cung ứng nông sản đầu vào					
11.	Rủi ro về biến động giá					
12.	Rủi ro khác (vui lòng ghi rõ): .....					

#### PHẦN 4: ĐÁNH GIÁ VỀ BIỆN PHÁP KIỂM SOÁT RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

**Câu số 9:** Anh/chị cho biết đánh giá của mình về biện pháp KSRR đối với từng rủi ro trong XKNS?

Anh/chị có thể chọn nhiều biện pháp để kiểm soát cùng một loại rủi ro.

Rủi ro	Biện pháp kiểm soát rủi ro	Sử dụng	
		Có	Không
Rủi ro thiếu hụt vốn	Đàm phán các chính sách hỗ trợ XKNS với Ngân hàng		
	Đàm phán trả chậm với các cơ sở cung ứng nông sản		
	Tìm kiếm các nguồn hỗ trợ tín dụng, đặc biệt là cho khâu chế biến, bảo quản nông sản		
	Lập quỹ dự phòng rủi ro để khắc phục sự cố, giảm thiểu tổn thất		
	Biện pháp (vui lòng ghi rõ): .....		
Rủi ro do thiếu trình độ quản lý và chuyên môn nghiệp vụ	Nâng cao nhận thức về rủi ro của cả nhân viên và lãnh đạo		
	Nâng cao năng lực và trình độ KSRR của DN		
	Lựa chọn nhân sự phù hợp với yêu cầu công việc		
	Đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực		
	Biện pháp (vui lòng ghi rõ): .....		
Rủi ro thông tin	Tạo điều kiện để tiếp cận với các công cụ KSRR quốc tế		
	Tìm hiểu và khai thác triệt để các nguồn thông tin về thị trường trên mạng internet, báo chí, ấn phẩm		
	Tìm hiểu kỹ các thông tin về đối tác và thị trường trước các quyết định xuất khẩu		
	Sử dụng trung gian tiếp cận thị trường		
	Ký hợp đồng với các khách hàng quen đã có giao dịch nhiều lần, hoặc có uy tín trong giới		
	Biện pháp (vui lòng ghi rõ): .....		
Rủi ro lựa	Chú trọng đến khâu marketing để mang lại nhiều giá		

Rủi ro	Biện pháp kiểm soát rủi ro	Sử dụng	
		Có	Không
chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng	trị gia tăng		
	Sử dụng nhân sự có nghiệp vụ ngoại thương, thông thạo ngoại ngữ khi đàm phán, thương thảo		
	Xác minh được thực lực và uy tín của đối tác, đặc biệt là các đối tác tìm kiếm qua Internet		
	Biện pháp (vui lòng ghi rõ): .....		
Rủi ro thanh toán	Chủ động ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại và tranh chấp thương mại quốc tế		
	Sử dụng nhân sự có kinh nghiệm thực hiện hợp đồng		
	Hạn chế dần xuất khẩu tiểu ngạch, thay vào đó là hình thức hợp đồng theo thông lệ của thương mại quốc tế		
	Thay đổi tư duy và nghiệp vụ xuất khẩu (xuất CIF, nhập FOB thay vì xuất FOB nhập CIF như hiện nay)		
	Sử dụng phương thức thanh toán L/C không huỷ ngang, đặc biệt là với những khách hàng mới.		
	Mua bảo hiểm vận tải quốc tế hoặc mua bảo hiểm tín dụng xuất khẩu trong những trường hợp cần thiết		
	Sử dụng các công cụ tài chính phái sinh để đảm bảo hiệu quả thực hiện hợp đồng		
	Triển khai đồng bộ, hiệu lực đạt kết quả cao quá trình phân phối hàng hóa nông sản xuất khẩu		
	Phối hợp với các bên có liên quan để xử lý nhằm hạn chế tối đa tổn thất, bảo vệ quyền lợi của các bên.		
	Biện pháp (vui lòng ghi rõ): .....		
Rủi ro từ thảm họa tự nhiên	Thiết lập hệ thống cảnh báo sớm và kế hoạch ứng phó		
	Mua bảo hiểm hàng hóa khi cần thiết		
	Biện pháp (vui lòng ghi rõ): .....		
Rủi ro cung ứng nông sản	Tìm những nguồn cung ổn định về sản lượng và đáp ứng về chất lượng nông sản		

Rủi ro	Biện pháp kiểm soát rủi ro	Sử dụng	
		Có	Không
đầu vào	Kiểm soát nguồn gốc xuất xứ của nông sản		
	Tìm kiếm hàng hóa nông sản chất lượng cao dựa trên định hướng hình thành các chuỗi cung ứng nông sản xuất khẩu		
	Hướng tới những hợp đồng dài hạn		
	Đa dạng hoá đối tác, bạn hàng, nhà cung cấp		
	Hình thành mạng lưới thu gom, vận chuyển nông sản xuất khẩu		
	Liên kết sản xuất giữa nông dân và DN		
	Biện pháp (vui lòng ghi rõ): .....		
Rủi ro vận chuyển, bảo quản	Đầu tư công nghệ sau thu hoạch, bảo quản chất lượng sản phẩm xuất khẩu		
	Thu hút DN tham gia chế biến, tiêu thụ		
	Thực hiện đồng bộ từ khâu sản xuất đến chế biến, tiêu thụ khi có thể		
	Lựa chọn nhà cung ứng dịch vụ logistic uy tín		
	Biện pháp (vui lòng ghi rõ): .....		
Rủi ro do chính sách của nước xuất khẩu	Tìm hiểu về những chính sách dành cho XKNS của Việt Nam, đặc biệt là những chính sách ưu đãi		
	Hợp tác với cơ quan quản lý Nhà nước để nắm bắt kịp thời những chính sách dành cho XKNS		
	Chủ động tham gia vào việc xây dựng, điều chỉnh chính sách hướng tới việc phát triển bền vững DN XKNS		
	Biện pháp khác (vui lòng ghi rõ): .....		
Rủi ro do chính sách của nước nhập khẩu	Bám sát quy định nhập khẩu của các thị trường		
	Tìm hiểu nhu cầu của nhà nhập khẩu để cung ứng đúng chủng loại và chất lượng nông sản		
	Xây dựng được các trung tâm bán sỉ ngay chính nơi nhập hàng		
	Quan tâm tới khoa học, công nghệ để đảm bảo hàng		

Rủi ro	Biện pháp kiểm soát rủi ro	Sử dụng	
		Có	Không
	hóa nông sản đáp ứng đúng tiêu chuẩn từ khâu sản xuất, bảo quản, chế biến, đóng gói và vận chuyển		
	Lựa chọn những nông sản sản xuất có áp dụng hệ thống quản lý chất lượng quốc tế như: ISO9000, ISO14000, SA8000, HACCP		
	Xây dựng thương hiệu nông sản Việt Nam.		
	Đăng ký bảo hộ nhãn hiệu, chỉ dẫn địa lý hoặc lựa chọn những nông sản đã được đăng ký bảo hộ		
	Biện pháp khác (vui lòng ghi rõ): .....		
Rủi ro về biến động giá	Đảm bảo chất lượng sản phẩm, tăng hiệu quả và giá trị hàng xuất khẩu		
	Nâng cao khả năng cạnh tranh của nông sản / DN XKNS Việt Nam		
	Sử dụng đồng tiền mạnh và ổn định trong xuất khẩu (USD)		
	Đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, đặc biệt quan tâm tới những thị trường mới như Mỹ, châu Phi, Nhật, Indo, Canada, Singapore		
	Khám phá các cơ hội tại các thị trường mới nhằm phát triển mặt hàng xuất khẩu cao cấp		
	Chú trọng tới thị trường trong nước khi thị trường nước ngoài có nhiều biến động về giá		
	Tham gia các Hiệp hội nông sản trong nước và trên thế giới		
	Xúc tiến thương mại cho thương hiệu nông sản Việt		
	Biện pháp khác (vui lòng ghi rõ): .....		
Rủi ro khác (vui lòng ghi rõ): .....	Biện pháp (vui lòng ghi rõ): .....		
	Biện pháp (vui lòng ghi rõ): .....		

**Câu số 10:** Anh/chị vui lòng đánh giá công tác thực thi KSRR trong DN của anh/chị? Vui lòng khoanh vào ô tương ứng.

10.1. Có lập kế hoạch hay không:

DN anh/chị có lập kế hoạch KSRR không?	Có	Không
--	----	-------

Nếu có lập kế hoạch, anh/chị vui lòng cho biết những nội dung hiện có trong bản kế hoạch KSRR của DN anh/chị là những gì:

1. Tên chính xác của từng rủi ro	Có	Không
2. Mô tả chi tiết về từng rủi ro		
3. Tính giá trị và phân hạng từng rủi ro (GT = KN x AH)		
4. Phân tích thiệt hại khi rủi ro không được kiểm soát (thời gian, chi phí, các thiệt hại khác)		
5. Phân tích kết quả đạt được khi có KSRR (chọn chiến lược nào, biện pháp nào, dự tính kết quả ra sao)		
6. Các chương trình hành động cụ thể cho KSRR (khi nào thực hiện, thực hiện trong bao lâu, ai là người thực hiện, ai là người chịu tác động, ai là người kiểm tra)		

10.2. Hiệu quả tổ chức KSRR:

Đánh giá hiệu quả trong tổ chức KSRR trong DN của anh/chị.	Mức độ				
	1	2	3	4	5

*Xin chân thành cảm ơn và kính chúc anh/chị sức khỏe, thành công!*

**PHỤ LỤC SỐ 03. ĐỀ XUẤT CÁC BIỆN PHÁP TƯƠNG ỨNG VỚI CHIẾN LƯỢC KIỂM SOÁT RỦI RO TRONG XUẤT KHẨU NÔNG SẢN CHO DOANH NGHIỆP VIỆT NAM**

Rủi ro	Chiến lược KSRR được đề xuất	Biện pháp KSRR được đề xuất (thứ tự lựa chọn từ nhiều tới ít)	
1. Rủi ro thiếu hụt vốn (R)	Tránh né	Lập quỹ dự phòng rủi ro để khắc phục sự cố, giảm thiểu tổn thất	151
		Đàm phán trả chậm với các cơ sở cung ứng nông sản	142
		Đàm phán các chính sách hỗ trợ XKNS với Ngân hàng	119
		Tìm kiếm các nguồn hỗ trợ tín dụng, đặc biệt là cho khâu chế biến, bảo quản nông sản	53
2. Rủi ro cung ứng nông sản đầu vào (R)	Tránh né	Tìm những nguồn cung ổn định về sản lượng và đáp ứng về chất lượng nông sản	151
		Đa dạng hoá đối tác, bạn hàng, nhà cung cấp	151
		Hình thành mạng lưới thu gom, vận chuyển nông sản xuất khẩu	151
		Hướng tới những hợp đồng dài hạn	110
		Liên kết sản xuất giữa nông dân và DN	102
		Tìm kiếm hàng hóa nông sản chất lượng cao dựa trên định hướng hình thành các chuỗi cung ứng nông sản xuất khẩu	77
		Kiểm soát nguồn gốc xuất xứ của nông sản	67
		Thu gom tại vườn của nhà sản xuất	45
3. Rủi ro chính sách nhập khẩu nông sản của nước nhập khẩu (R)	Tránh né	Bám sát quy định nhập khẩu của các thị trường	151
		Tìm hiểu nhu cầu của nhà nhập khẩu để cung ứng đúng chủng loại và chất lượng nông sản	151
		Quan tâm tới khoa học, công nghệ để đảm bảo hàng hóa nông sản đáp ứng đúng tiêu chuẩn từ khâu sản xuất, bảo quản, chế biến, đóng gói và vận chuyển	151
		Lựa chọn những nông sản sản xuất có áp dụng hệ thống quản lý chất lượng quốc tế như: ISO9000, ISO14000, SA8000, HACCP	86
		Xây dựng thương hiệu nông sản Việt Nam.	55
		Đăng ký bảo hộ nhãn hiệu, chỉ dẫn địa lý hoặc lựa chọn những nông sản đã được đăng ký bảo hộ	47
		Xây dựng được các trung tâm bán sỉ ngay chính nơi nhập hàng	32

4. Rủi ro thông tin (C)	Tránh né	Tìm hiểu và khai thác triệt để các nguồn thông tin về thị trường trên mạng internet, báo chí, ấn phẩm	151
		Tìm hiểu kỹ các thông tin về đối tác và thị trường trước các quyết định xuất khẩu	151
		Ký hợp đồng với các khách hàng quen đã có giao dịch nhiều lần, hoặc có uy tín trong giới	151
		Tạo điều kiện để tiếp cận với các công cụ KSRR quốc tế	68
		Sử dụng trung gian tiếp cận thị trường	59
5. Rủi ro lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng (C)	Tránh né	Sử dụng nhân sự có nghiệp vụ ngoại thương, thông thạo ngoại ngữ khi đàm phán, thương thảo	139
		Giao dịch qua thương lái quen, hoặc qua trung gian thị trường	94
		Chú trọng đến khâu marketing để mang lại nhiều giá trị gia tăng	88
		Xác minh được thực lực và uy tín của đối tác, đặc biệt là các đối tác tìm kiếm qua Internet	75
6. Rủi ro thanh toán (C)	Tránh né	Sử dụng phương thức thanh toán L/C không huỷ ngang, đặc biệt là với những khách hàng mới.	137
		Hạn chế dần xuất khẩu tiểu ngạch, thay vào đó là hình thức hợp đồng theo thông lệ của thương mại quốc tế	124
		Sử dụng các công cụ tài chính phái sinh để đảm bảo hiệu quả thực hiện hợp đồng	112
		Mua bảo hiểm vận tải quốc tế hoặc mua bảo hiểm tín dụng xuất khẩu trong những trường hợp cần thiết	108
		Sử dụng nhân sự có kinh nghiệm thực hiện hợp đồng	90
		Phối hợp với các bên có liên quan để xử lý nhằm hạn chế tối đa tổn thất, bảo vệ quyền lợi của các bên.	81
		Chủ động ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại và tranh chấp thương mại quốc tế	55
		Triển khai đồng bộ, hiệu lực đạt kết quả cao quá trình phân phối hàng hóa nông sản xuất khẩu	46
		Thay đổi tư duy và nghiệp vụ xuất khẩu (xuất CIF, nhập FOB thay vì xuất FOB nhập CIF như hiện nay)	38
7. Rủi ro vận chuyển	Tránh né	Lựa chọn nhà cung ứng dịch vụ logistic uy tín	149
		Thực hiện đồng bộ từ khâu sản xuất đến chế biến, tiêu thụ khi có thể	82



, bảo quản (C)		Đầu tư công nghệ sau thu hoạch, bảo quản chất lượng sản phẩm xuất khẩu	65
		Thu hút DN tham gia chế biến, tiêu thụ	33
8. Rủi ro biến động về giá (C)	Tránh né	Đảm bảo chất lượng sản phẩm, tăng hiệu quả và giá trị hàng xuất khẩu	151
		Nâng cao khả năng cạnh tranh của nông sản / DN XKNS Việt Nam	151
		Sử dụng đồng tiền mạnh và ổn định trong xuất khẩu (USD)	151
		Đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, đặc biệt quan tâm tới những thị trường mới như Mỹ, châu Phi, Nhật, Indo, Canada, Singapore	151
		Tham gia các Hiệp hội nông sản trong nước và trên thế giới	151
		Xúc tiến thương mại cho thương hiệu nông sản Việt	151
		Khám phá các cơ hội tại các thị trường mới nhằm phát triển mặt hàng xuất khẩu cao cấp	70
		Chú trọng tới thị trường trong nước khi thị trường nước ngoài có nhiều biến động về giá	57
9. Rủi ro thiếu trình độ quản lý chuyên môn nghiệp vụ (C)	Chuyển giao	Nâng cao nhận thức về rủi ro của cả nhân viên và lãnh đạo	151
		Lựa chọn nhân sự phù hợp với yêu cầu công việc	135
		Nâng cao năng lực và trình độ KSRR của DN	117
		Đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực	97
		Thuê chuyên gia tư vấn về lập chiến lược và kế hoạch quản trị rủi ro	36
10. Rủi ro thảm họa tự nhiên (T)	Chuyển giao	Thiết lập hệ thống cảnh báo sớm và kế hoạch ứng phó	93
		Mua bảo hiểm hàng hóa khi cần thiết	29
11. Rủi ro chính sách XKNS của Việt Nam (T)	Giảm nhẹ	Tìm hiểu về những chính sách dành cho XKNS của Việt Nam, đặc biệt là những chính sách ưu đãi	151
		Hợp tác với cơ quan quản lý Nhà nước để nắm bắt kịp thời những chính sách dành cho XKNS	120
		Chủ động tham gia vào việc xây dựng, điều chỉnh chính sách hướng tới việc phát triển bền vững DN XKNS	36

Nguồn: Tác giả (2018)

## **PHỤ LỤC SỐ 04. DANH SÁCH CÁC DOANH NGHIỆP GỬI PHIẾU KHẢO SÁT**

1. Công ty TNHH Quốc tế Vinapas Việt Nam
2. Công ty Xuất Nhập khẩu nông sản Việt Tuấn
3. Công ty Xuất nhập khẩu nông sản Việt Nam
4. Công ty cổ phần xuất khẩu Đồng Giao (Ninh Bình)
5. Công ty xuất nhập khẩu nông sản Thanh Hà
6. Công Ty Cổ Phần Quốc Tế Bamboo
7. Công Ty TNHH TMDV Xuất Nhập Khẩu Đầu Tư Số Một
8. Công Ty TNHH Chế Biến Nông Sản Thực Phẩm Thiên Hà
9. Công Ty TNHH Thương Mại H&T Việt Nam
10. Công Ty TNHH Thương Mại Xuất Khẩu Huy Hoàng
11. DN Tư Nhân Nông Sản Hiệp Hòa Phát
12. Công Ty TNHH MACY Việt Nam
13. Công Ty Cổ Phần Chế Biến Hàng Xuất Khẩu Long An
14. Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Triệu Kim
15. Công Ty TNHH XNK Nhà Nông
16. Công Ty TNHH Thương Mại Uy Tín
17. Công Ty TNHH ĐT TM & XNK Tân Nhật Minh
18. Công Ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Và Đầu Tư Nông Sản Việt Nam
19. Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Dũ Thành
20. Công Ty TNHH MTV Kim Hạnh Việt
21. Công Ty TNHH Wimex Việt Nam
22. Công Ty TNHH Mega Freight Logistics
23. Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Nông Sản Ngọc Đình
24. Công Ty TNHH Một Thành Viên Xuất Nhập Khẩu Phát Đạt
25. Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Tấn Hưng Thịnh Phát
26. Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận VCI
27. Công Ty TNHH MTV Xuất Nhập Khẩu Thiên An Phát
28. Công Ty TNHH Golden Green Việt Nam
29. DN Tư Nhân Thương Mại Phương Giang
30. Công Ty TNHH Thương Mại Kiến Tạo Thành Công Việt Nam
31. Công Ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Đại Tân Á

32. Diep Thao Co., Ltd
33. Công Ty TNHH Xuất Nhập Khẩu King Kong
34. Công Ty Cổ Phần BSB Việt Nam
35. Công Ty Đầu Tư Và Xuất Nhập Khẩu Hoàng Long
36. Công Ty TNHH Nam Vạn Long
37. Công ty TNHH Thuận Tâm Thành

**Chè:**

38. Công ty Cổ phần Chè Lâm Đồng
39. Công ty Cổ phần Chè Tân Trào
40. Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thái Nguyên
41. Công ty TNHH Chè Á Châu
42. Công ty TNHH Một thành viên Đầu tư Phát triển Chè Nghệ An
43. Công ty TNHH Phát triển Công nghệ và Thương mại Tôn Vinh
44. Công ty TNHH Phát triển Công nghệ và Thương mại Tôn Vinh
45. Công ty TNHH Thế Hệ Mới Vĩnh Phúc
46. Công Ty TNHH Dotea
47. Công Ty TNHH Ánh Linh Phúc
48. Công Ty Cổ Phần Sản Xuất Thương Mại Dịch Vụ Tiên Phát
49. Công Ty TNHH Phát Triển Công Nghệ Và Thương Mại Tôn Vinh
50. Cơ Sở Sản Xuất Chè Nguyên Hùng
51. Công Ty Cổ Phần Chè Kim Anh
52. Công Ty Cổ Phần Chè Thái Bình Lạng Sơn
53. Công Ty TNHH Thương Mại Xuân Thịnh
54. Tổng Công Ty Chè Việt Nam
55. Xưởng Sản Xuất Chè Sạch Tân Cương Anh Khôi
56. CS SX Cao Dược Liệu - Cao Chè Vàng Minh Nhi
57. Nhà Máy Chè Sơn Tâm
58. Công Ty TNHH Trà Thiên Thành
59. Công Ty TNHH SX Và TM Phú Sơn
60. Công Ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ BSTAR
61. Công Ty TNHH Tea Paris Việt Nam
62. Nhà Máy Trà Chiến Hảo
63. Công Ty TNHH Long Bích Tea

64. Công Ty TNHH MTV Thương Mại - Dịch Vụ - Vận Tải Nhã Thy
65. Công Ty TNHH Tùng Lâm
66. Công Ty TNHH Fusheng Công Ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Đại Gia
67. Cơ Sở Sản Xuất Trà Thuận Anh Hoa
68. Công Ty TNHH Thế Hệ Mới
69. Công Ty TNHH Trà & Cà Phê Tâm Châu
70. Công Ty Cổ Phần Trà Tân An
71. Công Ty TNHH Minh Hương
72. Công Ty TNHH Chè Hà Nam
73. Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dịch Vụ Việt Thiên
74. Hợp Tác Xã Chè Tân Hương
75. Cơ Sở Sản Xuất Và Kinh Doanh Chè Nhật Thức
76. Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dịch Vụ Ngọc Phong
77. Công Ty TNHH Thương Mại Và Xuất Nhập Khẩu Minh Cường
78. Công Ty Huyền Thoại Việt
79. Chi Nhánh Công Ty TNHH Vĩnh Tiến Tại Hà Nội

**Gạo:**

80. Công ty Cổ phần Đầu tư Vinh Phát
81. Công ty Cổ phần Bảo vệ Thực vật An Giang
82. Công ty Cổ phần Chế biến và Kinh doanh Lương thực Việt Thành
83. Công ty Cổ phần Gentraco
84. Công ty Cổ phần Hưng Lâm
85. Công ty Cổ phần Hiệp Lợi
86. Công ty Cổ phần Kinh doanh Nông sản Kiên Giang
87. Công ty Cổ phần Thương mại Hồng Trang
88. Công ty Cổ phần Xây lắp Cơ khí và Lương thực Thực phẩm
89. Công ty Cổ phần XNK Nông sản Thực phẩm An Giang
90. Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu An Giang
91. Công ty Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Thuận Minh
92. Công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu và Hợp tác Đầu tư VILEXIM
93. Công ty CP Lương thực Bình Định
94. Công ty CP Quốc tế Gia

95. Công ty CP Tân Đồng Tiến
96. Công ty CP XNK Thịnh Phú An Giang
97. Công ty Lương thực Long An
98. Công ty Lương thực Sông Hậu
99. Công ty TNHH Trung An
100. Công ty TNHH Đầu tư Sản xuất Thương mại Dịch vụ Phan Minh
101. Công ty TNHH ADC
102. Công ty TNHH Lương thực - Thủy sản Xuất nhập khẩu Tấn Vương
103. Công ty TNHH Lương thực Thực phẩm Long An
104. Công ty TNHH Một thành viên Xuất nhập khẩu Kiên Giang
105. Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Thảo Minh Châu
106. Công ty TNHH Thịnh Phát
107. Công ty TNHH Thương mại Phú Vinh
108. Công ty TNHH Thương Mại Tín Thương
109. Công ty TNHH Việt Hưng
110. Cty CP Tập đoàn Intimex
111. Hợp tác xã Thành Lợi
112. Tổng Công ty Lương Thực Miền Bắc

**Cao su:**

113. Công ty Cổ phần Công nghiệp và Xuất nhập khẩu Cao su
114. Công ty Cổ phần Cao su Đà Nẵng
115. Công ty Cổ phần Cao su Đồng Phú
116. Công ty Cổ phần Cao su Phước Hòa
117. Công ty Cổ phần Cao su Tây Ninh
118. Công ty Cổ phần Cao su Việt Phú Thịnh
119. Công ty Cổ Phần Xuất nhập khẩu Petrolimex
120. Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Tổng hợp Bình Phước
121. Công ty TNHH Công nghiệp Vạn Xuân
122. Công ty TNHH Cao su Đông Nam Á
123. Công ty TNHH Cao su Anh Phát
124. Công ty TNHH Một thành viên Cao su Bà Rịa
125. Công ty TNHH Một thành viên Cao su Bình Long

126. Công ty TNHH Một Thành viên Cao su Bình Thuận
127. Công ty TNHH Một thành viên Cao su Chư Păh
128. Công ty TNHH Một Thành viên Cao su Chư Sê
129. Công ty TNHH Một thành viên Cao su Lộc Ninh
130. Công ty TNHH Một Thành viên Cao su Phú Riềng
131. Công ty TNHH Một thành viên Cao su Tân Biên
132. Công ty TNHH Một thành viên Cao su Thống Nhất
133. Công ty TNHH Một Thành viên Huy và Anh em
134. Công ty TNHH MTV Cao su Dầu Tiếng
135. Công ty TNHH MTV Tổng Công ty cao su Đồng Nai
136. Công ty TNHH R1 International (Việt Nam)
137. Công ty TNHH Sản xuất Cao su Liên Anh
138. Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Nam Cường
139. Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Hoa Sen Vàng
140. Công ty TNHH Thương mại Hòa Thuận
141. Công ty TNHH Thương mại Hoàng Dũng
142. Công ty TNHH TM & DV Lưu Gia
143. Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Tổng hợp I
144. Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam

#### **Rau quả:**

145. Công ty Cổ phần lương thực Bình Định
146. Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang
147. Công ty Cổ phần Thực phẩm Tinh Túy
148. Công ty Cổ phần Thương mại Bắc Hồng Lam
149. Công ty Cổ phần thương mại Bắc Luân
150. Công ty Cổ Phần Trà Bắc
151. Công ty Cổ phần Viên Sơn
152. Công ty Cổ phần xây dựng và xuất nhập khẩu Tiến Thành
153. Công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu Bến Tre
154. Công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu Rau quả
155. Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Tiến Phước
156. Công ty CP Thương mại dịch vụ XNK Trân Châu

157. Công ty CP Xuất nhập khẩu Cà phê Intimex Nha Trang
158. Công ty CPCB Thực phẩm xuất khẩu G.O.C
159. Công ty TNHH An Tuấn
160. Công ty TNHH Chế biến và Xuất nhập khẩu Nông sản Nghệ An
161. Công ty TNHH Một thành viên Chế biến Dừa Lương Quới
162. Công ty TNHH Một Thành viên Thực phẩm và Đầu tư FOCOCEV
163. Công ty TNHH Sản xuất kinh doanh Tổng hợp Đông Á
164. Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Rồng Đỏ
165. Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Ánh Dương Sao
166. Công ty TNHH Thanh Long Hoàng Hậu
167. Cty Cổ phần Hanfimec Việt Nam
168. Cty TNHH Hương gia vị Sơn Hà
169. DN Tư nhân Rau quả Bình Thuận
170. Công Ty TNHH Nông Sản Thực Phẩm Xanh Xanh
171. Hợp Tác Xã DV Nông Nghiệp Tổng Hợp An Phú
172. Công Ty TNHH Lương Thực - Thực Phẩm Gia Hữu
173. Công Ty TNHH Một Thành Viên Rau Củ Quả Thanh Hà
174. Công Ty TNHH RSX Minh Anh
175. Công Ty TNHH Nông Sản Dũng Hà
176. Công Ty TNHH Thương Mại Và Sản Xuất Nông Sản SAPO DakLak
177. Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Thực Phẩm S1000
178. Cơ Sở Cung Cấp Nông Sản Miền Tây
179. Công Ty TNHH MTV Rau Sạch Tuấn Kiệt
180. Công Ty Xuất Khẩu Rau Quả Tiền Giang
181. Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dịch Vụ Rồng Đỏ
182. Công Ty TNHH Thế Giới Xanh
183. Hợp Tác Xã Dịch Vụ Nông Nghiệp Tổng Hợp Anh Đào
184. Thanh Long Hoàng Hậu - Công Ty TNHH Thanh Long Hoàng Hậu
185. Công Ty Cổ Phần Nông Sản Thực Phẩm Lâm Đồng
186. Công Ty TNHH HDAGRIFOOD
187. Tổ Hợp Tác Nguyễn Thái Hùng
188. DN Tư Nhân Rau Quả Bình Thuận
189. Công Ty Cổ Phần Thương Mại Phát Triển Dự Án Mai Trang

190. Công Ty TNHH Vườn Hạnh Phúc Đà Lạt
191. Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dịch Vụ Việt Nhi Triều Dương
192. Công Ty Cổ Phần Nafoods Group
193. Công Ty TNHH Masami Việt Nam
194. Thành Phương - Công Ty TNHH Thành Phương
195. Công Ty TNHH Thực Phẩm Thông Tấn
196. Hợp Tác Xã Sản Xuất Và Tiêu Thụ Rau An Toàn Bắc Hồng
197. Công Ty TNHH Công Nghệ Môi Trường Niềm Tin Việt
198. DN Tư Nhân Trần Văn Hùng
199. Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Exp Việt Nam

**Hạt tiêu:**

200. Công ty Cổ phần Hanfimec Việt Nam
201. Công ty Cổ phần Phúc Sinh
202. Công ty Cổ phần Tập đoàn Intimex
203. Công ty Cổ Phần XNK Petrolimex
204. Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Tổng hợp I
205. Công ty CP Cà Phê Petec
206. Công ty CP Dịch vụ Phú Nhuận
207. Công ty CP Intimex Bình Dương
208. Công ty CP TM Dịch Vụ XNK Trần Châu
209. Công ty TNHH Gia vị Liên Hiệp
210. Công ty TNHH Hương Gia Vị Sơn Hà
211. Công ty TNHH KSS Việt Nam
212. Công ty TNHH Một thành viên Thương mại Xuất nhập khẩu Phúc Lợi
213. Công ty TNHH Một TV Xuất nhập khẩu 2-9 Đắk Lắk
214. Công ty TNHH Ottogi Việt Nam
215. Công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Trà và Cà phê Đông Dương
216. Công ty TNHH Thương mại Xuất nhập khẩu Nhật Quang
217. Công ty TNHH TM SX DV Trường Lộc
218. Cty Cổ Phần ĐTK
219. Tổng Công ty Thương mại Hà Nội
220. Tổng Công ty Thương mại Hà Nội



221. Công Ty TNHH XNK Nông Sản Anh Đức
222. Công Ty TNHH Harris Freeman Việt Nam
223. Công Ty Cổ Phần Công Nghiệp Và Phát Triển Xây Dựng Miền Bắc
224. Công Ty Xuất Nhập Khẩu Thủ Mây
225. Công Ty TNHH Sản Xuất - Thương Mại Lê Hà Việt
226. Công TY TNHH TM DV Chế Biến Nông Sản Thành Phát
227. Công TY TNHH TM DV Chế Biến Nông Sản Thành Phát
228. Công Ty TNHH Một Thành Viên Nông Sản Hòa Dương
229. Công Ty TNHH Quốc Tế Mỹ An Vy
230. DN Tư Nhân Thu Mua Nông Sản Liên
231. Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Đức Châu
232. Công Ty TNHH MTV Cada
233. Công Ty Cổ Phần Đầu Tư PSP Việt Nam
234. Công Ty Cổ Phần Xuất Nhập Khẩu Phl Việt Nam
235. Hạt Tiêu Gio Linh
236. Cơ Sở Sản Xuất Tiêu Nam Đan
237. Hạt Tiêu Thanh Bình
238. Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Và Xuất Nhập Khẩu An Phong Đắc Nông
239. Công Ty Cổ Phần Phalco Việt Nam

#### **Hạt điều:**

240. Công ty Cổ phần Long Sơn
241. Công ty Cổ phần Nhật Huy
242. Công ty Cổ phần Sơn Long
243. Công ty Cổ phần SX DV Xuất nhập khẩu Hà Nội
244. Công ty Cổ phần XKNS Ninh Thuận
245. Công ty CP Hanfimec Việt Nam
246. Công ty CP XNK Hạt điều và Hàng nông sản thực phẩm TP. Hồ Chí Minh
247. Công ty TNHH Cao Phát
248. Công ty TNHH Chế biến điều xuất khẩu Lâm Đồng
249. Công ty TNHH Chế biến nông sản thực phẩm xuất khẩu Tân An
250. Công ty TNHH Hoàng Sơn I
251. Công ty TNHH Long Đức

- 252. Công ty TNHH Minh Huy
- 253. Công ty TNHH Thương mại & Dịch vụ Lưu Gia
- 254. Cty Cổ phần Tập đoàn Intimex
- 255. Tổng Cty Thương mại Hà Nội
- 256. Tổng Cty Thương mại Hà Nội

#### **Cà phê:**

- 257. Công ty Cổ Phần ĐTK
- 258. Công ty Cổ phần Cà phê PETEC
- 259. Công ty Cổ phần Dịch vụ Phú Nhuận
- 260. Công ty Cổ phần Intimex Bình Dương
- 261. Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Cà phê Intimex Nha Trang
- 262. Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu Sản xuất Gia Công và Bao bì
- 263. Công ty CP Phúc Sinh
- 264. Công ty CP Tập đoàn Intimex
- 265. Công ty TNHH Dakman Việt Nam
- 266. Công ty TNHH Louis Dreyfus Commodities Việt Nam
- 267. Công ty TNHH Một Thành viên Xuất nhập khẩu 2-9 Đắk Lắk
- 268. Công ty TNHH MTV Cà phê Phước An
- 269. Công ty TNHH Thương Phẩm Atlantic Việt Nam
- 270. Công ty TNHH Trung Hiếu
- 271. Công ty TNHH Vĩnh Hiệp
- 272. Tổng Công ty Cà Phê Việt Nam - Công ty TNHH MTV
- 273. Tổng Công ty Tín Nghĩa
- 274. Công Ty TNHH AAA Việt Nam
- 275. Công Ty Cổ Phần Sài Gòn An Thái
- 276. Công Ty TNHH Năng Lượng Cà Phê Việt Nam (VICEN COFFEE)
- 277. Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Hiệp Hưng
- 278. Công Ty Cổ Phần Cà Phê Hải Sơn
- 279. Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Ngô Gia
- 280. Công Ty TNHH Trà & Cà Phê Thuần Việt Lâm Đồng
- 281. Công Ty TNHH MTV Lữ Khách Việt
- 282. Công Ty TNHH MTV Huy Và Anh Em
- 283. Công Ty Cổ Phần Đất Sài

- 284. CN Tổng Công Ty Cà Phê Việt Nam - Công Ty TNHH MTV Tại Đắk Lắk
- 285. Cà Phê Cầu Đất
- 286. Công Ty TNHH ORIVINA
- 287. Cơ Sở Sản Xuất Cà Phê Real Food
- 288. Công Ty TNHH Thương Mại Hạnh Tuấn
- 289. Công Ty TNHH Vaima
- 290. Công Ty Cổ Phần Y5cafe Đắk Lắk
- 291. Công Ty TNHH Kỹ Nghệ Cà Phê Rio
- 292. Khởi Nghiệp Cafe
- 293. Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Dịch Vụ Tây Bình
- 294. Công Ty TNHH MTV Thương Mại Dịch Vụ Và Sản Xuất Hồng Hà
- 295. Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Kỹ Thuật Gia Hân
- 296. Công Ty TNHH MTV Thi Lâm
- 297. Công Ty TNHH Chế Biến Cà Phê Việt Trung
- 298. Công Ty TNHH I.M.G.A
- 299. DN Tư Nhân Cà Phê Thủy Ty
- 300. Công Ty Cổ Phần Máy Pha Cafe Faco Việt Nam
- 301. Bảo Nam - Công Ty TNHH Bảo Nam
- 302. Công Ty Cổ Phần Sản Xuất - Thương Mại - Xuất Nhập Khẩu Sơn Thành
- 303. Công Ty Cổ Phần Đại Hoàng Thủy
- 304. Công Ty TNHH Sản Xuất Dịch Vụ Thương Mại Cà Phê Quyết Thắng
- 305. Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Quốc Việt Lâm

**PHỤ LỤC SỐ 05. DANH SÁCH CÁC CHUYÊN GIA**

1. PGS. TS. Doãn Kế Bôn
2. PGS.TS. Nguyễn Quốc Thịnh
3. PGS.TS. Nguyễn Thị Bích Loan
4. PGS. TS. Nguyễn Hoàng Long
5. PGS.TS. Bùi Hữu Đức
6. PGS.TS Trần Hùng
7. PGS.TS. Nguyễn Thừa Lộc
8. PGS.TS. Đinh Văn Thành
9. PGS.TS Nguyễn Thu Thủy
10. PGS.TS. Phạm Thu Hương
11. TS. Nguyễn Thị Thanh Nhàn
12. TS. Lê Thị Việt Nga
13. TS. Nguyễn Bích Thủy
14. Ông Phan Minh Thông – Công ty CP Phúc Sinh
15. Bà Trần Thị Thu Hằng – Công ty XNK nông sản Việt Nam