

- Tập kết và phân loại, đóng rút hàng cho toàn bộ các cảng khu hạ lưu sông Bạch Đằng, Khu hạ lưu Sông Chanh và cảng cửa ngõ Lạch Huyện, vì khoảng cách từ Trung tâm đến các cảng tương đối gần.

- Có khả năng kết nối với các phương thức vận tải khác thông qua việc kết nối với mạng lưới giao thông quốc gia.

- Thuận tiện cho việc phục vụ cho các khu công nghiệp tại Đình Vũ hoặc trong khu vực Hải Phòng.

Như vậy, việc quy hoạch xây dựng Trung tâm dịch vụ hậu cần cảng biển cho khu vực cảng mới ở Hải Phòng (khu Đình Vũ - Lạch Huyện) là hết sức cần thiết thông qua vai trò và tác động đến hoạt động của các cảng. Trung tâm ra đời sẽ góp phần đắc lực cho việc giải phóng hàng tại các cảng, nâng cao sản lượng hàng qua cảng, tránh ùn tắc, giảm chi phí khá lớn cho các công việc trung gian và ứ đọng hàng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Quy hoạch khu kinh tế Đình Vũ – Cát Hải, Hải Phòng.
- [2] Báo cáo dự án Đầu tư cảng cửa ngõ quốc tế Lạch Huyện.
- [3] Quy hoạch thành phố Hải Phòng và các khu công nghiệp.
- [4] Tài liệu về hội nhập WTO về dịch vụ vận tải biển.

Người phản biện: TS. Vũ Trụ Phi

FFA - CÔNG CỤ HIỆU QUẢ HẠN CHẾ RỦI RO THỊ TRƯỜNG CƯỚC CHO CÁC DOANH NGHIỆP VẬN TẢI BIỂN VIỆT NAM

FFA-The effective Tool Limit Risks on the Freight Market for
Vietnamese Shipping Companies

TS. NGUYỄN HỮU HÙNG; KS. NGUYỄN MINH ĐỨC
Khoa Kinh tế Vận tải biển, Trường ĐHHH

Tóm tắt

Giá cước vận tải biển, giống như giá các loại hàng hóa và dịch vụ khác cũng chịu ảnh hưởng của quy luật cung cầu. Tuy nhiên, giá cước vận tải biển là một yếu tố cực kỳ biến động. Sự biến động này là điều mà cả chủ tàu, người khai thác tàu và người thuê tàu đều không mong muốn. Forward Freight Agreement (FFA) ra đời với mục đích khởi nguồn là công cụ cho các bên liên quan trong quá trình vận tải đường biển quản lý và hạn chế rủi ro khi có biến động giá cước. Cho đến ngày nay, FFA được sử dụng rộng rãi nhưng phổ biến hơn cho các mục đích khác với khả năng mang lại những lợi ích cao hơn cho nhà đầu tư. Tại Việt Nam, các công cụ phái sinh còn mới mẻ thậm chí còn chưa phổ biến ngay cả trên thị trường giao dịch chứng khoán. Khả năng sử dụng hiệu quả các công cụ phái sinh, bao gồm cả FFA đối với các doanh nghiệp vận tải biển Việt Nam do đó còn nhiều hạn chế. Bài báo này tóm lược những điểm cần biết cơ bản về FFA và bước đầu bàn đến việc sử dụng công cụ này tại các doanh nghiệp Việt Nam.

Abstract

Freight rates, like other commodities and services are influenced by the rule of supply and demand. However, freight rates are extremely volatile due to number of reason. This volatility is clearly not what both ship owners, ship operators and charterers expect. Freight Forward Agreement (FFA) was born originally to be a tool for risk management which can help players survive with freight rate's volatility. Nowadays, FFA are used widely but more popularly for the purpose of seeking higher profit. In Vietnam, derivatives tools are new even with the stock market. The effective application these tools including

FFA is, therefore, still very limited. This paper describes some basic characteristics of FFA and chances for Vietnamese shipping enterprises to employ this useful instrument.

Key words: *volatile, freight forward agreement, derivatives market, risk management, Baltic Exchange,*

1. Giới thiệu

Các công cụ phái sinh bao gồm hợp đồng kỳ hạn, hợp đồng tương lai, hợp đồng quyền chọn,... từ lâu đã được quốc tế sử dụng phổ biến đặc biệt trên thị trường chứng khoán, thị trường tiền tệ. Các công cụ này không chỉ giúp các nhà đầu tư hạn chế thiệt hại khi giá chứng khoán hoặc trị giá tiền tệ biến động bất thường ngoài khả năng dự tính mà còn cung cấp cơ hội cho các nhà đầu tư khôn ngoan kiếm lời hoặc cung cấp các thông tin hữu ích để đánh giá thị trường.

Vận tải biển ngày càng đóng vai trò quan trọng đối với nền kinh tế, thương mại toàn cầu nhưng đồng thời cũng là ngành chứa đựng quá nhiều rủi ro. Rủi ro có thể đến từ các yếu tố tự nhiên như thiên tai hoặc cũng có thể đến từ các yếu tố xã hội, các tác động của nền kinh tế như chiến tranh, đình công hay giá xăng dầu... Biến động của ngành vận tải biển, với quy mô vận chuyển trên 90% lượng hàng hóa, ngược lại cũng ảnh hưởng không nhỏ đến sức mạnh của nền kinh tế. FFA ra đời cách đây hơn 20 năm, vừa mang đầy đủ tính chất của một công cụ phái sinh vừa mang đậm các đặc tính của ngành, đã dần dần trở nên phổ biến và không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh hiện đại. Với xu thế kinh tế hướng ra biển đã được Đảng và Nhà nước xác định, ngoài các biện pháp vĩ mô phát triển đội tàu, xây dựng, mở mang cảng biển, chúng ta cũng cần làm chủ và vận dụng sáng tạo các công cụ trong đó có FFA để nâng cao năng lực kinh doanh và hòa nhập tốt với kinh tế quốc tế.

2. Sự ra đời của FFA

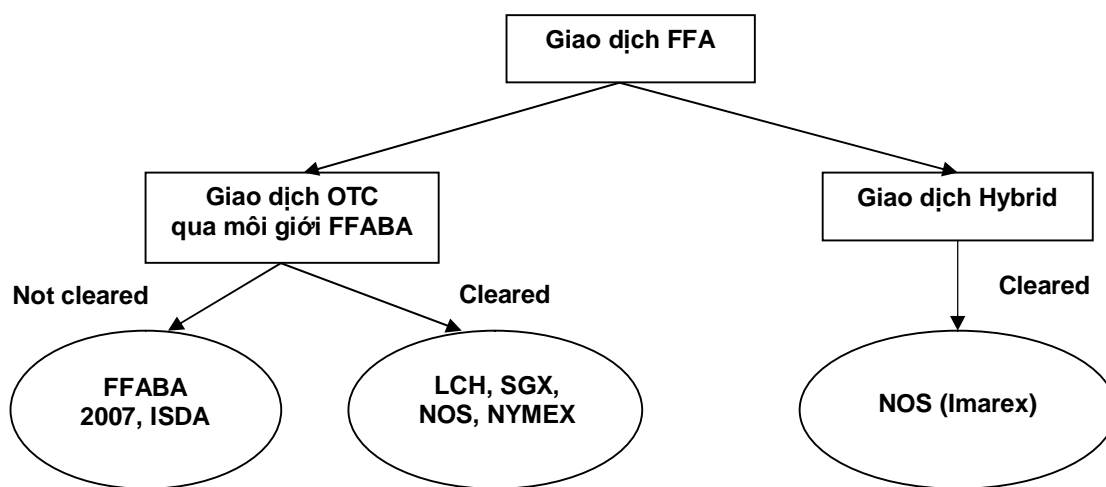
Thực tế ngành vận tải biển cho thấy giá cước vận chuyển là một yếu tố đầy biến động. Nguyên nhân đầu tiên phải kể đến là nhu cầu của thị trường. Thông thường từ tháng 12 đến tháng 4, đặc biệt với dòng hàng nhập khẩu vào Mỹ từ Châu Á được gọi là "Slow Season" do thị trường bán lẻ sụt giảm sau lễ Giáng sinh. Ngược lại, từ giữa tháng 1 cho đến đầu tháng 2 lại có sự tăng đột biến về nhu cầu hàng hóa để bù lại khoảng trống của tết Âm lịch khi hàng loạt công ty Trung Quốc ngừng hoạt động trong 1 tuần lễ. Từ tháng 5 cho đến tháng 11 được gọi là "Peak season" khi có nhu cầu lớn nhập khẩu hàng hóa vào Mỹ và các hãng vận tải nâng cao mức cước trong khoảng thời gian này với GRI (general rate increase) và PSS (peak season surface). Một nguyên nhân khác là do giá nhiên liệu. Có thể cho rằng chi phí nhiên liệu là bộ phận quan trọng nhất, thường chiếm đến trên 60% tổng chi phí khai thác chung trong từng chuyến đi của tàu biển. Do đó, những sự thay đổi bất ngờ về giá nhiên liệu có tác động lớn đến giá cước vận tải biển. Giá nhiên liệu, một cách tự nhiên, lại chịu chi phối bởi giá dầu thế giới, thứ mà trong nhiều năm qua đã cho thấy sự bất ổn rõ ràng cả trong ngắn hạn và dài hạn. Một nguyên nhân khác nữa cũng có thể khiến các hãng vận tải nâng giá cước là các gia tăng trong chi phí bến cảng, do sức ép từ công đoàn lao động, do ùn tắc cảng hoặc tăng phí đường sắt,... Xuất phát từ thực tế đó làm phát sinh nhu cầu phải có một công cụ để các bên liên quan đến quá trình vận tải có thể quản lý rủi ro từ biến động giá cước. Công cụ đó là các hợp đồng cước tương lai (freight-futures contract) với khởi nguồn là các giao dịch trên thị trường BIFFEX (Baltic International Freight Futures Exchange) vào tháng 1 năm 1985. Sự xuất hiện của hợp đồng BIFFEX giúp các đại lý thị trường vận tải quản lý được các rủi ro cước vận tải trên thị trường thực tế thông qua "hedging". Đây hoàn toàn là các giao dịch tài chính trên giấy tờ vì không hề liên quan gì đến một con tàu hay lô hàng nào cả. Mặc dù hợp đồng BIFFEX là một sáng tạo vào thời gian đó, nhưng nó nhanh chóng trở nên có vấn đề khi trên thực tế, giá cước tương lai không phản ánh chính xác biến động trên các tuyến vận tải để lập nên BFI (Baltic Freight Index) mà ngược lại, chỉ chạy theo sau biến động của BFI. Từ nghịch lý đó, đầu những năm 1990, một thị trường mới giao dịch cước tương lai được thiết lập theo yêu cầu phải có một công cụ hạn chế rủi ro hoạt động hiệu quả, chuẩn xác và gắn với thực tế thị trường. Đó là thị trường cước FFA (Freight Forward Agreement). Từ khi được thành lập năm 1992, thị trường FFA đã tăng trưởng nhanh chóng với giá trị giao dịch ngày càng lớn và thực sự trở thành một công cụ không phải chỉ để quản lý rủi ro một cách hiệu quả mà còn có thể mang lại lợi nhuận cho nhà đầu tư hoạt động theo phương thức đầu cơ.

3. Các tác dụng của FFA

FFA là một thỏa thuận giữa các bên đối tác nhằm dàn xếp một mức cước vận tải hoặc cước thuê tàu cho một khối lượng hàng hóa hoặc một loại tàu, trên một hoặc một số tuyến vận tải biển

chủ yếu đối với hàng rời khô hoặc hàng lỏng tại một thời điểm xác định trong tương lai. Tài sản làm cơ sở của hợp đồng FFA số tiền ấn định theo mức cược trên một hoặc một số tuyến vận tải đề xuất bởi Baltic Exchange hoặc các nhà cung cấp thông tin thị trường khác như Platts đối với hàng lỏng. Các hợp đồng FFA được thanh toán bằng tiền mặt dựa trên chênh lệch giữa mức giá trong hợp đồng và mức giá thanh toán phù hợp.

Khi những FFA đầu tiên được giao dịch, có hai nhóm đối tượng tham gia thị trường FFA: chủ tàu hoặc người khai thác tàu - đóng vai trò chủ cược (giữ thế đoản vị FFA) và người thuê tàu hoặc công ty thương mại đi thuê trọng tải tàu - đóng vai trò bên mua FFA. Như vậy, khi có sự sụt giảm giá cước, chủ tàu hoặc người khai thác tàu – đóng vai trò người bán FFA có thể hạn chế thiệt hại nhờ thu nhập từ thị trường cước tương lai và ngược lại, khi cước tăng giá, người thuê tàu hoặc các công ty thương mại dù mất mát trên thị trường cước nhưng được bù đắp bằng FFA. Tuy nhiên, dần dần, FFA không chỉ được sử dụng vì mục tiêu quản lý rủi ro mà còn là công cụ tìm kiếm lợi nhuận từ các nhà đầu tư có khả năng dự báo biến động giá cước. Những nhà đầu tư này không nhất thiết phải sở hữu tàu hoặc là người khai thác tàu, cũng không nhất thiết phải là người thuê tàu lo ngại biến động tăng giá cước. Đơn giản là nhà đầu tư đó sẽ mua FFA nếu dự đoán được thị trường sẽ đi lên và bán FFA nếu cho rằng thị trường cước sẽ sụt giảm. Có thể thấy rằng nếu FFA chỉ đơn thuần để hạn chế thua lỗ thì giá trị giao dịch hợp đồng trên thị trường phái sinh sẽ ngang bằng với giá trị giao dịch trên thị trường thực tế, và khối lượng giao dịch FFA nếu tính theo mt (metric ton) sẽ bằng với khối lượng hàng hóa thực tế vận chuyển bằng đường biển. Tuy nhiên trên thực tế, giá trị các giao dịch giấy tờ vượt gấp nhiều lần thị trường vận tải thực tế. Có nhiều nguyên nhân làm cho FFA trở thành công cụ hữu hiệu và linh hoạt để đầu cơ thu lợi trên thị trường cước hơn là chỉ quản lý rủi ro. Thứ nhất, giao dịch FFA chỉ là giao dịch trên giấy tờ và sẽ thuận lợi cho nhà đầu tư hơn các bên tham gia quá trình vận tải khi phải thực hiện nhiều bước công việc thực hiện hợp đồng vận tải, đặc biệt không mất chi phí đầu tư tàu hay bị đóng băng tiền trong hàng hóa. Thứ hai, đối với chủ cược hoặc người thuê tàu chỉ được lợi từ FFA khi thị trường cước tăng hoặc giảm trong khi cả hai trường hợp đó đều là cơ hội cho nhà đầu tư. Chi phí giao dịch FFA cũng nhỏ hơn nhiều so với trên thị trường thực tế. Ngoài ra, một ứng dụng khác của FFA là cung cấp cho nhà đầu tư cơ hội thu lợi nhuận từ sự chênh lệch giá cả hàng hóa giữa các khu vực địa lý khác nhau. Từ xa xưa khi hoạt động hàng hải còn sơ khai, các nhà buôn đã biết tính toán chênh lệch giá cả hàng hóa giữa các vùng đất và nếu chênh lệch đó sau khi trừ đi chi phí vận tải vẫn mang lại lợi nhuận lớn thì họ sẽ thuê tàu để chuyển hàng từ cảng đến cảng. Chiến lược cổ điển đó cũng được vận dụng với FFA với ý tưởng: cùng một loại hàng hóa phái sinh, khi được vận chuyển giữa các khu vực địa lý khác nhau thì chênh lệch giá giữa các hợp đồng tương lai một cách ngẫu ý sẽ phản ánh chi phí vận tải tương lai, và nếu khi so sánh với FFA giá cước mà không đồng nhất thì nhà đầu tư có thể lợi dụng để tìm kiếm lợi nhuận bằng cách giành vị trí phù hợp trên thị trường FFA hàng hóa.



(Cơ cấu của thị trường FFA)

FFA có thể được giao dịch trên cả thị trường OTC (over the counter) hoặc thông qua giao dịch “hybrid” trong đó phương thức OTC là chủ yếu và có khối lượng giao dịch vượt trội. Trong giao dịch OTC, các điều khoản của hợp đồng FFA được thương lượng thông qua môi giới. Môi giới ở đây phải là thành viên của FFABA (Freight Forward Agreement Broker Association). FFA được thành lập năm 1997 bởi các thành viên của Baltic Exchange với mục đích thúc đẩy hoạt động giao dịch FFA và các sản phẩm phái sinh khác để quản lý rủi ro cũng như thúc đẩy việc sử dụng các hợp đồng mẫu chuẩn mực cho các giao dịch cược phái sinh. Các giao dịch có thể được lựa chọn thanh toán theo một trong hai phương thức, sử dụng hợp đồng mẫu như FFABA 2007 hoặc ISDA Master Agreement hoặc thanh toán qua một trung tâm thanh toán bù trừ (clearing house). Các trung tâm thanh toán bù trừ trên thế giới hiện nay có thể kể đến như London Clearing House (LCH.Clearnet), Singapore Exchange (SGX), Norwegian Futures and Options Clearing House (NOS) hoặc New York Mercantile Exchange (NYMEX).

4. Sử dụng FFA tại các doanh nghiệp Việt Nam

Hiện tại còn quá nhiều trở ngại cho các doanh nghiệp kinh doanh vận tải biển Việt Nam sử dụng công cụ FFA một cách hiệu quả. Một số nguyên nhân có thể kể đến như sau:

- Thị trường phái sinh ở Việt Nam còn trong giai đoạn manh nha và còn là một lĩnh vực mới mẻ. Tại các nền kinh tế phát triển, các công cụ phái sinh đã trở nên không thể thiếu và ở tầm vĩ mô, có tác dụng ổn định nền kinh tế. Tại Việt Nam, thị trường chứng khoán ra đời chưa lâu, còn nhiều tồn tại và khiếm khuyết, các thị trường ngoại hối, tiền tệ... cũng còn hoạt động rất đơn giản, hệ thống ngân hàng chưa tham gia hiệu quả làm hạn chế rất nhiều việc sử dụng các công cụ phái sinh.

- Thiếu nguồn nhân lực có kiến thức chuyên sâu và am hiểu công cụ phái sinh thậm chí ngay cả về khái niệm thì đa số người Việt Nam, kể cả trong ngành tài chính ngân hàng vẫn còn xa lạ với những gì thuộc về thị trường phái sinh. Rõ ràng khi thiếu nhân lực thì doanh nghiệp chưa thể mạo hiểm để tham gia cho dù tham gia là để quản lý rủi ro.

- Còn nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước còn mang tâm lý ngại thay đổi. Điều này một phần xuất phát từ cơ chế, những người biết và am hiểu nhưng ngại đổi mới do sợ trách nhiệm. Ở đây, các doanh nghiệp Việt Nam cần học hỏi từ các doanh nghiệp nước ngoài, nơi mỗi cấp quản lý được giới hạn quyết định mức rủi ro tài chính nhất định, nếu vượt quá thì phải thực hiện các giao dịch phòng chống.

- Còn có khoảng cách về thông tin thị trường giữa những người làm khai thác với thị trường cược quốc tế. Chúng ta còn thiếu các chuyên gia am hiểu thông tin, có đầy đủ số liệu, có tầm nhìn với biến động trên thị trường cũng như hiểu rõ các quy luật vận động.

Như vậy, về dài hạn, để sử dụng thuần thục FFA nói riêng và các công cụ phái sinh nói chung thì chúng ta còn nhiều việc phải làm cả tầm vĩ mô và vi mô. Tuy nhiên, hiện tại, FFA vẫn là một công cụ mà các doanh nghiệp vận tải biển Việt Nam không thể bỏ qua. Thông qua FFA, các doanh nghiệp có được nguồn thông tin để phát hiện giá thị trường. Vì hợp đồng kỳ hạn được giao dịch cho sự vận chuyển của tài sản cơ sở tại các thời điểm khác nhau trong tương lai nên nó sẽ phản ánh kỳ vọng hiện tại của thị trường về giá của tài sản đó. Lấy ví dụ, nếu giá kỳ hạn cao hơn giá điểm hiện tại, có nghĩa thị trường hiện kỳ vọng sẽ có sự gia tăng về cầu hoặc thiếu nguồn cung hoặc cả hai cho loại hàng hóa đó trong tương lai và ngược lại. Vì vậy, thông qua giá kỳ hạn, khi người làm khai thác theo dõi và có kỹ năng phân tích thì có thể đánh giá được cung và cầu thị trường, từ đó có kế hoạch kinh doanh hợp lý.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Scott Harrington and Gregory Niehaus, “*Risk management and Insurance*”, 2003, The McGraw-Hill/Irwin Series in Finance, Insurance and Real Estate.
- [2] Manolis G. Kavussanos and Ilias D. Visvikis, “*Derivatives and Risk Management in Shipping*”, 2006, Witherby Publishing Limited, London.
- [3] Amir Alizadeh and Nikos Nomikos, “*Shipping Derivatives and Risk Management*”, 2009, Palgrave MacMillan.
- [4] Andrew Holmes, “*Risk Management*”, 2002, John Wiley&Sons, Ltd
- [5] Philippe Jorion, “*Financial Risk Manager Handbook, 2nd edition*”, 2003, John Wiley&Sons, Ltd
- [6] Trang web Baltic Exchange: www.balticexchange.com

Người phản biện: TS. Đặng Công Xương