

## Đưa cà phê vào kho, lợi và hại: trường hợp Colombia

Cuối tuần trước (10-4) hãng thông tấn Reuters đưa tin tồn kho cà phê Colombia tại các kho thuộc sàn kỳ hạn cà phê Ice New York tăng mạnh lên hơn gấp đôi tính từ 7 tuần qua. Hãng tin còn nói rằng hàng các kho càng lúc càng được nhập vào chất ứ hự khi nhu cầu cà phê arabica chế biến ứt càng giảm và giá trên sàn kỳ hạn bị áp lực xuống.

Chỉ riêng cà phê Arabica xuất xứ Colombia tính đến cuối tuần trước đạt đến 312.860 bao đạt chuẩn, tức hàng đã được sàn cấp giấy chứng nhận đạt chất lượng để đấu giá.

Hãng thông tấn này cũng nghi rằng lượng tồn kho đạt chuẩn khổng lồ của Colombia có lẽ được dùng để các nhà kinh doanh mua bán ăn chênh lệch tại chỗ.

Cách này có thể mới ở Colombia hay Brazil hay bất kỳ nơi đâu, nhưng đây có thể là bài học kinh doanh được rút ra sau khi thành công lớn ở Việt Nam trong những năm gần đây. Theo cách này, các hãng kinh doanh nước ngoài mạnh vốn (do tự có hay liên doanh với các quỹ đầu cơ tài chính) mua hàng thực, chất vào kho và bán giao sau (forward) tham chiếu giá kỳ hạn nếu thấy có lời.

Đây thực chất là một dạng đầu cơ tích trữ đã bị nhiều nước Âu Mỹ lên án, nhưng đến nay chính phủ các nước thấy vẫn chưa làm gì được.

Khi thu mua hàng mạnh, hàng trên thị trường sẽ khan hiếm, họ tạo những tin đồn hạn hán mất mùa sương giá... để thị trường tưởng thật và nhờ đó tạo cơn thiếu hàng giả tạo để bán ra với giá rất cao kiếm lời.

Trong kinh doanh cà phê, có nhiều cách kiếm lời. Trong trường hợp này, nếu thấy giá chênh lệch (trừ lùi hay cộng tới – differential) có ăn tốt rồi, họ bán ra cho bất kỳ ai thiếu hàng, kể các nhà xuất khẩu trong nước đang cần hàng giao, dĩ nhiên với giá cắt cổ và mức giá chênh lệch phải cao hơn nhiều so với giá chuẩn sàn kỳ hạn đưa ra.

Như vậy, về bán, người kinh doanh chỉ cần thấy chênh lệch có lời là bán ngay trong kho của họ hay ngay cửa kho của họ đóng tại nước sản xuất với mức lời cực khủng mà chẳng phải quan tâm đến xuất khẩu chỉ cho một lợi tổn thêm chi phí làm hàng.

Còn về mua thì sao? Thường cách mua của họ cũng điệu nghệ không kém. Khi hợp đồng có giá chốt ngay cao, họ không mua mà đề nghị người giao hàng bán trừ lùi hay cộng tới với mức rẻ, thường trừ lùi nhiều hơn cộng tới. Khi mua được với giá chênh lệch rẻ một lượng hàng lớn và ba thậm chí bốn năm trăm ngàn tấn, nhiệm vụ của họ là bán mạnh trên sàn, ép giá kỳ hạn xuống thật sâu để bắt người giao hàng theo hợp đồng trừ lùi bán chặn lỗ với giá thấp nhất, tức bằng lượng tiền họ đã nhận ứng trước. Tùy theo tỉ lệ ứng hoặc 50, 60 hay 70% giá trị hàng hóa tính trên ngày giao hàng.

Vậy là, hai đầu, arabica nay có Colombia, robusta có Việt Nam, đã trở thành “đòn xeo” khi bên này lên, bên kia xuống... đều có lợi cho túi tiền của họ.

Nếu có lời khuyên với các bạn Colombia: không nên gửi hàng vào tay các hãng kinh doanh kiểu này. Nếu gửi, là bán luôn, giao bao nhiêu, chốt giá bán bấy nhiêu...Bằng không, báo giúp với các bạn Colombia rằng..."chết chắc"!

## **Bài viết liên quan**

[Tham gia hội chợ cà phê 2016](#)

[Hình ảnh hoạt động của công ty](#)

[10 điều thú vị về cà phê](#)