



Mitigate+: Research
for Low-Emission
Food Systems

Bán các bon rừng của Việt Nam trên thị trường các bon quốc tế với giá bao nhiêu là hợp lí ?

Các yếu tố ảnh hưởng tới giá bán, cơ hội, thách thức và kiến nghị trong việc xác định giá bán các bon rừng

Phạm Thu Thủy

Bùi Thị Minh Nguyệt



Bán các bon rừng của Việt Nam trên thị trường các bon quốc tế với giá bao nhiêu là hợp lí ?

Các yếu tố ảnh hưởng tới giá bán, cơ hội, thách thức và kiến nghị trong việc xác định giá bán các bon rừng

Phạm Thu Thủy

Đại học Adelaide - Tổ chức Nghiên cứu Lâm Nghiệp Quốc tế (CIFOR)

Bùi Thị Minh Nguyệt

Đại học Lâm Nghiệp, Xuân Mai

Báo cáo chuyên đề 14

©2024 CIFOR-ICRAF



Nội dung trong ấn phẩm này được cấp quyền bởi Giấy phép bản quyền Ghi nhận công của tác giả - Phi thương mại, không chỉnh sửa, thay đổi hay phát triển - Không phát sinh 4.0. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

ISBN: 978-9966-108-85-2

DOI: 10.17528/cifor-icraf/009138

Phạm TT, Bùi TMN. 2024. *Bán các bon rừng của Việt Nam trên thị trường các bon quốc tế với giá bao nhiêu là hợp lý? Các yếu tố ảnh hưởng tới giá bán, cơ hội, thách thức và kiến nghị trong việc xác định giá bán các bon rừng*. Báo cáo chuyên đề 14. Bogor, Indonesia: Tổ chức Nghiên cứu Lâm nghiệp Quốc tế (CIFOR); Nairobi, Kenya: Tổ chức Nông Lâm Thế Giới (ICRAF).

Ảnh được chụp bởi Phạm Thu Thủy
Rừng miền núi phía Bắc, Việt Nam

CIFOR
Jl. CIFOR, Situ Gede
Bogor Barat 16115
Indonesia
T +62 (251) 8622622
F +62 (251) 8622100
E cifor@cifor-icraf.org

ICRAF
United Nations Avenue, Gigiri
PO Box 30677, Nairobi, 00100
Kenya
T +254 (20) 7224000
F +254 (20) 7224001
E worldagroforestry@cifor-icraf.org

cifor-icraf.org

Tất cả các thiết kế về hình ảnh và tài liệu trong ấn phẩm này không thể hiện bất cứ quan điểm nào của CIFOR-ICRAF, các đối tác hay các nhà tài trợ về các quy định hiện hành của quốc gia.

Mục lục

Lời cảm ơn	iv
Tóm tắt tổng quan	v
1 Mở đầu	1
2 Các yếu tố ảnh hưởng tới giá bán các bon rừng	2
2.1 Vận hành theo nguyên tắc thị trường	2
2.2 Thời điểm bán	2
2.3 Tính ổn định của thị trường	3
2.4 Giai đoạn phát triển của thị trường các bon	3
2.5 Tiêu chuẩn các bon sử dụng	3
2.6 Loại hình dự án các bon rừng	3
2.7 Chất lượng, giá trị gia tăng và quy mô của dự án	3
2.8 Độ mới của tín chỉ các bon rừng được bán	4
2.9 Mục tiêu của việc bán tín chỉ các bon rừng	4
2.10 Rủi ro có thể xảy ra	4
2.11 Bán cho ai trong chuỗi cung ứng trên thị trường	4
2.12 Khả năng, kinh nghiệm và độ tin cậy của người đàm phán giao dịch	4
3 Cơ hội và thách thức trong việc xác định giá bán các bon rừng	5
4 Kết luận và kiến nghị	10
4.1 Xây dựng hình ảnh thương hiệu tín chỉ các bon rừng của Việt Nam là tín chỉ các bon chất lượng cao để tạo tính cạnh tranh và hướng tới giá thành cao cho sản phẩm uy tín và chất lượng	10
4.2 Xây dựng và đảm bảo các điều kiện về thể chế, năng lực và hệ thống giám sát và đánh giá để tạo niềm tin cho các bên mua để họ yên tâm đầu tư và sẵn sàng mua tín chỉ các bon rừng với giá cao	10
4.3 Xây dựng chiến lược phân loại và nguyên tắc giá bán quốc gia trong đó tính đến các yếu tố về năng lực, điều kiện sinh thái, điều kiện kinh tế xã hội của địa phương.	11
4.4 Chọn người bán là người mua cuối cùng để đảm bảo có thể bán giá tốt nhất	12
4.5 Thực hiện các nghiên cứu để giải quyết các lỗ hổng kiến thức	12
4.6 Thúc đẩy hợp tác và chia sẻ thông tin	12
4.7 Hoàn thiện thể chế chính sách và quy định thị trường các bon trong nước	13

Danh mục bảng

Bảng

1 Thuận lợi và khó khăn cho Việt Nam trong việc xác định giá bán các bon rừng	5
---	---

Lời cảm ơn

Chúng tôi gửi lời cảm ơn chân thành tới Chương trình sáng kiến của CGIAR về Hệ thống lương thực phát thải thấp do Quỹ CGIAR Trust Fund tài trợ, Quỹ UBS Optimus và Palladium đã hỗ trợ cho quá trình thực hiện và xuất bản báo cáo này. Chúng tôi cũng xin chân thành cảm ơn Ông Trần Quang Bảo, Ông Phạm Hồng Lượng và bà Nghiêm Phương Thúy, Bộ Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn và bà Trần Hồng Nhung, Bộ Tài Chính đã cho ý kiến quý báu để chúng tôi có thể hoàn thiện ấn phẩm này.

Tóm tắt tổng quan

Mặc dù Việt Nam đang trong lộ trình xây dựng thị trường các bon, một vấn đề được nhiều bên quan tâm và thảo luận là "Làm thế nào để xác định giá bán các bon rừng một cách hợp lý và thể hiện đúng giá trị của tín chỉ cũng như phản ánh đúng giá thị trường?" Có nhiều quan ngại rằng giá bán hiện nay của các dự án thí điểm các bon rừng quá thấp trong khi chưa có một hướng dẫn, phân tích khoa học và khung phân tích hoàn chỉnh được đưa ra để làm căn cứ cho xác định giá bán. Báo cáo này được xây dựng theo yêu cầu của Cục Lâm Nghiệp, Bộ Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn nhằm đưa ra khung phân tích và nguyên tắc cần nhắc khi xác định phương án bán tín chỉ các bon rừng trên thị trường các bon quốc tế. Báo cáo dựa trên kinh nghiệm quốc tế và trong nước của nhóm tác giả, những người đã trực tiếp hỗ trợ các nhà tài trợ, các nước phát triển trong đó có Việt Nam xây dựng, thực hiện và giám sát các dự án các bon rừng trên toàn cầu từ năm 2002 cho tới nay. Báo cáo thảo luận các yếu tố ảnh hưởng đến giá bán của tín chỉ các bon rừng, phân tích thuận lợi và khó khăn khi xác định giá bán của tín chỉ các bon rừng và đưa ra kiến nghị để các nhà hoạch định chính sách và các bên liên quan trong quá trình xây dựng dự án các bon rừng và xác định giá bán.

Báo cáo chỉ ra rằng giá của tín chỉ các bon rừng phụ thuộc vào nhiều yếu tố bao gồm thị trường (nguồn cung, nguồn cầu, mức sẵn lòng chi trả của người mua, mức sẵn lòng cung cấp dịch vụ và mức sẵn lòng bán), thời điểm bán, tính ổn định của thị trường, tiêu chuẩn các bon sử dụng, loại hình dự án các bon rừng, chất lượng- giá trị gia tăng- và quy mô của dự án, độ mới của tín chỉ, mục tiêu của việc bán tín chỉ các bon rừng, rủi ro có thể xảy ra, bán cho ai trong chuỗi cung ứng trên thị trường và khả năng, kinh nghiệm và độ tin cậy của người đàm phán. Xác định giá bán hợp lý cho tín chỉ các bon rừng không hề đơn giản khi phải xem xét và cân nhắc các yếu tố nói trên khi Việt Nam đang còn gặp nhiều thách thức nhằm tạo ra các điều kiện cần và đủ để tạo ra hiệu ứng tích cực cho các yếu tố này.

Điều quan trọng tại thời điểm này đối với Việt Nam không phải là đặt trọng tâm vào việc bán đất hay rẻ bởi giá cả có thể biến động theo cơ chế thị mà là xây dựng các nền tảng và điều kiện đảm bảo Việt Nam có khả năng bán giá cao nhất có thể. Điều đó bao gồm:

- Xây dựng hình ảnh thương hiệu tín chỉ các bon rừng của Việt Nam là tín chỉ các bon chất lượng cao để tạo tính cạnh tranh và hướng tới sản phẩm uy tín và chất lượng cao;
- Xây dựng và đảm bảo các điều kiện về thể chế, năng lực và hệ thống giám sát và đánh giá để tạo niềm tin cho các bên mua để họ yên tâm đầu tư và sẵn sàng mua tín chỉ các bon rừng với giá cao;
- Xây dựng chiến lược phân loại và nguyên tắc giá bán quốc gia trong đó tính đến các yếu tố về năng lực, điều kiện sinh thái, điều kiện kinh tế xã hội của địa phương;
- Chọn người bán là người mua cuối cùng để đảm bảo có thể bán giá tốt nhất hoặc phải sàng lọc bên trung gian đáng tin cậy đem lại lợi ích cao nhất cho quốc gia. Khi xem xét các giao dịch, cần ưu tiên các giao dịch mà bên mua đồng ý cho phía Việt Nam giữ lại một phần hoặc toàn bộ tín chỉ được bán để báo cáo cho thực hiện cam kết NDC hoặc xác định cơ chế chia sẻ lợi ích mà hai bên cùng đồng sở hữu hoặc phân chia lại quyền sở hữu phù hợp với ưu tiên của Việt Nam;
- Thực hiện các nghiên cứu để giải quyết các lỗ hổng kiến thức và thông tin đầu vào cho các nhà hoạch định chính sách và các bên liên quan trong việc định giá;
- Thúc đẩy hợp tác và chia sẻ thông tin;
- Lựa chọn các bên trung gian và người mua uy tín để tiến hành giao dịch;
- Hoàn thiện cơ chế chính sách cho thị trường các bon nội địa.

Ngoài ra, hiện nay có nhiều tranh luận về việc nên bán tín chỉ các bon rừng cho thị trường quốc tế hay giữ lại để đảm bảo cam kết tự nguyện NDC. Mặc dù có nhiều nhận định cho rằng cần ưu tiên giữ lại để thực hiện cam kết NDC trước khi bán các bon rừng ra thị trường quốc tế, Việt Nam nên cân nhắc bức tranh tổng thể hơn để đảm bảo lợi ích quốc gia một cách tối đa.

Câu hỏi nên giữ lại trong nước hay bán ra nước ngoài không chỉ nên được áp cho ngành lâm nghiệp mà cần áp dụng cho tất cả các ngành đang phải chịu cam kết giảm phát thải để đảm bảo sự công bằng giữa các ngành trong việc thực hiện cam kết.

Tùy vào thời điểm và mục tiêu ưu tiên, Việt Nam có thể chọn nhiều hướng đi khác nhau:

- Trên bình diện quốc gia, nếu xem xét mục tiêu ưu tiên là về hiệu quả kinh tế, trong trường hợp tín chỉ các bon rừng có giá bán cao hơn và được khách hàng quốc tế ưa chuộng hơn so với các tín chỉ các bon từ các ngành khác thì nên giữ lại tín chỉ của các ngành khác để đáp ứng yêu cầu của NDC còn tín chỉ từ rừng cần được bán cho thị trường nước ngoài để đem lại hiệu quả tối ưu nhất về mặt kinh tế cho quốc gia.
- Nếu xem xét về mục tiêu giảm phát thải và ưu tiên thực hiện cam kết NDC nhanh nhất, vì ngành lâm nghiệp có lượng phát thải âm, đây sẽ là ngành chủ lực. Tuy nhiên, nếu ngành lâm nghiệp phải chịu trách nhiệm cho các ngành khác thì cần có cơ chế bồi thường lại cho ngành này.

Khi tiến hành giao dịch các bon trên thị trường, lợi ích quốc gia phải được đặt ưu tiên. Do vậy, các quy định cho giao dịch các bon có thể được quy định với các lựa chọn khác nhau:

- Yêu cầu các địa phương và doanh nghiệp phải thực hiện cam kết NDC trước rồi còn thừa bao nhiêu tín chỉ các bon mới được bán ra nước ngoài. Giải pháp này có điểm mạnh là Việt Nam chắc chắn đảm bảo nước này sẽ đáp ứng được cam kết cho NDC nhưng có khả năng lại kìm hãm cơ hội và sự phát triển của từng ngành, từng tỉnh khi cơ hội đến. Bởi các bên sẽ không dám tiến hành giao dịch cho tới khi đáp ứng được nghĩa vụ.
- Hoặc quy định một tỉ lệ % nhất định cho từng ngành để họ có thể chủ động giao dịch nhưng phải có trách nhiệm nộp lại một phần trong tín chỉ đã bán để giúp Việt Nam đạt được mục tiêu NDC. Điều này tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các bên bán và tạo cơ chế khuyến khích cho nhà đầu tư vào Việt Nam.
- Trong bối cảnh Việt Nam khi quá trình xác định hạn ngạch được phân bổ cho từng ngành còn chưa có thì giải pháp chọn quy định một tỉ lệ % sẽ thúc đẩy cả thị trường trong nước và ngoài nước một cách nhanh chóng hơn.

1 Mở đầu

Trong những năm gần đây, Việt Nam là một trong những nước tiên phong tại Châu Á tiến hành thí điểm các dự án các bon rừng với mong muốn huy động nguồn lực đầu tư cho công tác bảo vệ và phát triển rừng đồng thời xây dựng được thị trường các bon rừng giá trị cao. Thị trường các bon rừng giá trị cao được định nghĩa là thị trường thúc đẩy và tạo ra tín chỉ các bon rừng đáp ứng đủ cả 3 điều kiện:

- i. **Chất lượng cao về kết quả giảm phát thải.** Kết quả giảm phát thải được chứng minh là đạt được dựa trên các phương pháp đánh giá và thẩm định chính xác, minh bạch và toàn diện.
- ii. **Chất lượng cao về đảm bảo và nâng cao giá trị đa dạng sinh học.** Dự án các bon rừng không chỉ giảm phát thải mà còn cần đảm bảo không tạo ra các tác động tiêu cực đối với đa dạng sinh học và phải thực hiện các biện pháp đảm bảo giá trị đa dạng sinh học của hệ sinh thái rừng ngày càng được gia tăng.
- iii. **Chất lượng cao về giá trị xã hội.** Một dự án các bon rừng giá trị cao còn phải đảm bảo không chỉ “không có tác động tiêu cực” đến người dân và cộng đồng địa phương sống gần rừng có sinh kế dựa vào rừng mà phải tạo ra các giá trị gia tăng về mặt xã hội bao gồm nâng cao đời sống của người dân và tôn trọng các giá trị văn hóa, xã hội; nâng cao sự tham gia của người dân, các bên có liên quan và các nhóm yếu thế bao gồm phụ nữ, trẻ em và đồng bào dân tộc thiểu số để đảm bảo họ có thể tiếp cận và hưởng lợi từ các dự án này.

Việc xây dựng và thúc đẩy quá trình tạo ra sản phẩm là các tín chỉ các bon rừng giá trị cao sẽ tăng vị thế cạnh tranh mới cho Việt Nam trên thị trường quốc tế đồng thời tạo ra nguồn thu cho công tác bảo vệ rừng.

Mặc dù Việt Nam đang trong lộ trình xây dựng thị trường các bon, một vấn đề được nhiều bên quan tâm và thảo luận là làm thế nào để xác định giá bán các bon rừng một cách hợp lý và thể hiện đúng

giá trị của tín chỉ cũng như phản ánh đúng giá thị trường. Việc có nhiều thông tin không đồng nhất về giá bán của tín chỉ các bon, trong đó có các bon rừng đã dẫn đến hoang mang trong dư luận và các bên có liên quan. Nhiều bên quan ngại rằng giá bán hiện nay của các dự án thí điểm các bon rừng quá thấp trong khi chưa có một hướng dẫn, phân tích khoa học và khung phân tích hoàn chỉnh được đưa ra để làm căn cứ cho xác định giá bán. Chính việc này đã dẫn đến sự lo ngại trong việc phát triển và thực thi các dự án các bon rừng do các bên không muốn mắc sai lầm trong việc bán rẻ tín chỉ các bon rừng khi thị trường còn mới và nhiều biến động.

Báo cáo này được xây dựng theo yêu cầu của Cục Lâm Nghiệp, Bộ Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn nhằm đưa ra khung phân tích và nguyên tắc khi cân nhắc và xác định tín chỉ các bon rừng. Báo cáo không tập trung vào việc trình bày các phương pháp khoa học được sử dụng vào quá trình xác định giá trị và giá của tín chỉ các bon bởi sẽ có một báo cáo khác thảo luận sâu về vấn đề này. Báo cáo này dựa trên kinh nghiệm quốc tế và trong nước của nhóm tác giả, những người đã trực tiếp hỗ trợ các nhà tài trợ, các nước phát triển trong đó có Việt Nam xây dựng, thực hiện và giám sát các dự án các bon rừng trên toàn cầu từ năm 2002 cho tới nay và các thảo luận với các nhà đầu tư trong và ngoài nước, và các nhà hoạch định chính sách tại Việt Nam.

Báo cáo được chia làm 4 phần. Sau phần mở đầu, tác giả sẽ thảo luận các yếu tố ảnh hưởng đến giá bán của tín chỉ các bon rừng ở phần 2. Phần 3 của báo cáo sẽ tập trung vào phân tích thuận lợi và khó khăn khi xác định giá bán của tín chỉ các bon rừng. Phần 4 của báo cáo sẽ đưa ra kết luận và các kiến nghị để các nhà hoạch định chính sách và các bên liên quan trong quá trình xây dựng dự án các bon rừng và xác định giá bán.

2 Các yếu tố ảnh hưởng tới giá bán các bon rừng

2.1 Vận hành theo nguyên tắc thị trường

Là một sản phẩm và hàng hóa được tạo ra để giao dịch trên thị trường, tín chỉ các bon rừng chịu sự điều tiết của thị trường. Cụ thể hơn:

2.1.1 Nguồn cung

Giá bán của tín chỉ các bon rừng phụ thuộc vào nguồn cung tín chỉ các bon rừng trên thị trường. Giá bán sẽ càng cao khi nguồn cung khan hiếm và ngược lại sẽ có xu thế giảm khi nguồn cung ứng dồi dào.

2.1.2 Nguồn cầu

Giá bán của tín chỉ các bon rừng cũng phụ thuộc vào nhu cầu và số lượng người mua. Nếu số lượng tín chỉ các bon rừng được tạo ra nhiều nhưng số lượng người mua ít hoặc hạn chế thì giá thành của tín chỉ các bon rừng sẽ thấp.

2.1.3 Mức sẵn lòng chi trả của người mua

Giá giao dịch của tín chỉ các bon rừng phụ thuộc rất nhiều vào mức sẵn lòng chi trả của người mua. Mức sẵn lòng chi trả này phụ thuộc vào nhu cầu, sở thích, ưu tiên, niềm tin vào chất lượng của tín chỉ các bon rừng và tính toán của người mua để vừa tạo ra động lực tài chính cho người bán vừa đảm bảo lợi ích kinh tế hay các lợi ích khác cho người mua. Ngoài ra, giá giao dịch còn phụ thuộc vào cam kết giảm phát thải và phát triển bền vững của bên mua. Các bên mua có cam kết hoặc chịu áp lực phải giảm phát thải cũng như đóng góp cho các mục tiêu phát triển bền vững lớn, thì mức sẵn lòng chi trả cho các tín chỉ chất lượng cao càng cao.

2.1.4 Mức sẵn lòng cung cấp dịch vụ và mức sẵn lòng bán

Giá bán của tín chỉ các bon rừng cũng phụ thuộc rất nhiều vào mức sẵn lòng để bán của bên tạo ra tín chỉ. Mức sẵn lòng để bán phụ thuộc vào chi phí mà bên cung ứng phải bỏ ra hoặc lợi ích (kể cả tài chính và phi tài chính) mà họ thu được khi tạo ra tín chỉ các bon rừng. Mức sẵn lòng cung cấp dịch vụ ảnh hưởng đến mức sẵn lòng bán vì để cung cấp dịch vụ này cần người bán chuẩn bị các điều kiện đi kèm của dịch vụ theo nhu cầu của người mua.

2.2 Thời điểm bán

Giá bán của tín chỉ các bon rừng cũng phụ thuộc vào thời điểm bán bởi thị trường ở các thời điểm khác nhau sẽ có lượng cung cầu, mức sẵn lòng chi trả và mức sẵn lòng bán khác nhau. Ví dụ, tất cả các nghiên cứu và thông tin về giá các bon đều cho thấy giá bán trung bình của các bon từ năm 2023 trở đi giảm nhẹ so với giá bán trước năm 2023. Điều này được lý giải bởi 2 lý do sau:

- Trước năm 2023, các doanh nghiệp trên toàn cầu đặt kỳ vọng cao vào thị trường các bon rừng và số lượng các nhà đầu tư muốn mua tín chỉ các bon rừng tăng mạnh trong khi lượng cung trên toàn cầu còn hạn chế.
- Vào đầu năm 2023, các doanh nghiệp lo ngại về chất lượng của tín chỉ các bon rừng được tạo ra sau khi có nhiều công bố khoa học và kết quả công bố từ điều tra báo chí về việc các dự án các bon rừng không cung cấp đúng và đủ lượng tín chỉ các bon rừng như đã bán vì sử dụng các phương pháp tính toán sai và có ảnh hưởng tiêu cực đến xã hội, cộng đồng địa phương và người dân tộc thiểu số. Chính sự lo ngại đã dẫn đến việc số lượng người mua trên

thị trường toàn cầu bị sụt giảm trong khi nguồn cung các dự án các bon rừng trên toàn cầu tăng.

- Các quy định về việc bán tín chỉ các bon rừng càng ngày càng đầy đủ và chặt chẽ hơn.

Giá bán tín chỉ các bon rừng cũng phụ thuộc vào hoạt động được chi trả là cho quá khứ hay tương lai. Đối với các dự án người mua trả cho kết quả đã đạt được trong quá khứ, người mua có xu thế trả cao hơn bởi trong các dự án này người mua có thể chắc chắn về sản phẩm của họ mua. Ngược lại, đối với các dự án dài hơi chi trả cho kết quả trong tương lai, người mua thường trả giá thấp hơn vì có nhiều rủi ro không thể lường trước.

Ngoài ra, giá bán còn phụ thuộc vào năm tín chỉ, tín chỉ càng cũ thì giá trị càng giảm. Ngoài ra phụ thuộc vào loại tín chỉ là giảm phát thải hoặc tăng hấp thụ, các doanh nghiệp đang có xu thế và sở thích muốn mua tín chỉ tăng hấp thụ hơn.

2.3 Tính ổn định của thị trường

Nhiều nghiên cứu trên toàn cầu và tại Việt Nam đã chỉ ra rằng tính ổn định về mặt pháp lí và môi trường đầu tư của thị trường quyết định giá bán của tín chỉ các bon. Bởi các dự án các bon rừng thường được thực hiện trong thời gian dài, người mua cần sự chắc chắn rằng thị trường ổn định để yên tâm đầu tư. Người mua có xu thế trả giá cao hơn cho các dự án ở các quốc gia ổn định về mặt thể chế chính trị và luật pháp, trong đó có Việt Nam.

2.4 Giai đoạn phát triển của thị trường các bon

Nhìn chung, giá bán các bon khi thị trường các bon còn mới thường thấp hơn và được tăng dần khi thị trường các bon dần hoàn thiện và đi vào ổn định. Việc bán giá tín chỉ các bon rừng thấp hơn ở giai đoạn thai nghén của thị trường nhằm tạo ra nguồn cầu, khuyến khích các bên mua đầu tư. Sau khi thị trường đã thành hình, giá bán có thể cao hơn khi các phân khúc khác nhau của cả người mua và người bán ngày càng rõ rệt và các bên đã có kinh nghiệm và thói quen tiêu dùng mua tín chỉ các bon rừng để phục vụ các hoạt động và lợi ích của họ.

2.5 Tiêu chuẩn các bon sử dụng

Có thể thấy giá bán của tín chỉ các bon rất khác nhau tùy thuộc vào tiêu chuẩn các bon mà người mua sử dụng để thẩm định và mua tín chỉ. Về

nguyên tắc, tiêu chuẩn các bon càng khắt khe và chính xác càng tạo ra niềm tin cho bên mua về số lượng và chất lượng tín chỉ các bon rừng tạo ra, do vậy họ thường có xu thế trả cao hơn.

2.6 Loại hình dự án các bon rừng

Có 3 loại hình dự án có thể tạo ra tín chỉ các bon rừng: (i) dự án giảm phát thải từ hạn chế phá rừng và suy thoái rừng (REDD+), (ii) trồng mới và tái trồng rừng; và (iii) cải thiện quản lí rừng bền vững. Giá bán của tín chỉ các bon rừng tạo ra bởi 3 loại hình dự án khác nhau nhưng cho tới nay thì các kết quả rà soát và nghiên cứu khoa học cho thấy không có minh chứng nào rõ ràng rằng giá bán của loại hình dự án nào cao nhất hoặc thấp nhất bởi tất cả các yếu tố 2.1-2.5 đều có thể ảnh hưởng giá bán của từng loại hình dự án.

2.7 Chất lượng, giá trị gia tăng và quy mô của dự án

Như đã trình bày ở phần mở đầu, các bên đều kì vọng về một thị trường các bon giá trị cao. Các nhà đầu tư trên thị trường đều nhấn mạnh về tầm quan trọng và nhu cầu của họ để đầu tư vào các dự án các bon rừng cũng như mua tín chỉ các bon rừng chất lượng cao. Tín chỉ các bon rừng tạo ra từ các dự án chứng minh được khả năng giảm phát thải nhanh, nhiều và rộng; đồng thời tạo giá trị gia tăng về cả đa dạng sinh học và tác động xã hội thường được trả giá cao hơn so với các dự án chỉ tập trung vào giảm phát thải.

Ngoài ra, các dự án có quy mô lớn (> 50,000 ha) và có khả năng nhân rộng mô hình thường được trả giá cao hơn. Điều này được lí giải bởi chi phí xây dựng, vận hành và thẩm định của một dự án quy mô nhỏ <10ha cũng tương đương với dự án >50,000ha do vậy nhà đầu tư muốn đầu tư vào dự án quy mô lớn thay vì quy mô nhỏ bởi chi phí giao dịch sẽ rất cao.

2.8 Độ mới của tín chỉ các bon rừng được bán

Tín chỉ các bon được thẩm định và bán càng gần với thời điểm bán thì càng được mua với giá cao hơn. Lí do chính là bởi vì các tiêu chuẩn, kĩ thuật và công nghệ giám sát theo dõi giám sát tài nguyên rừng và theo dõi, đánh giá, báo cáo thẩm định về môi trường và xã hội trong quá

khứ không có độ chính xác và độ tin cậy cao so với các tiêu chuẩn và công nghệ hiện đại đang được phát triển và áp dụng trong những năm gần đây. Người mua lo ngại về các sai số đối với các dự án xa trong quá khứ bởi lúc đó công nghệ chưa phát triển hiện đại như tại thời điểm này do vậy thường không trả giá cao bằng so với các dự án được thẩm định trong thời gian gần đây.

2.9 Mục tiêu của việc bán tín chỉ các bon rừng

Việc xác định mục tiêu của việc bán tín chỉ các bon rừng cũng quyết định đến mức giá bán. Ví dụ, một nhà mua tín chỉ các bon rừng đang thử đầu tư vào thị trường các bon để xem có thể mở rộng quy mô đầu tư hay không sẽ trả giá bán khác so với một nhà đầu tư có ý định đầu tư lâu dài. Cụ thể hơn, khi một nhà đầu tư mới vào thị trường họ sẵn sàng bỏ ra chi phí và chịu rủi ro để đánh giá thị trường do vậy thường sẵn lòng trả giá mua các bon cao hơn so với một doanh nghiệp muốn đầu tư lâu dài vào thị trường nên cần phải xem xét giá bán và giá mua phù hợp để đảm bảo vẫn có lãi trong suốt quá trình thực hiện dự án.

Nhiều dự án khác chấp nhận giá bán thấp trong thời điểm ban đầu khi họ không có nguồn lực đầu tư vào dự án và cần kêu gọi và chia sẻ rủi ro với nhà đầu tư do vậy sẵn sàng bán giá thấp hơn so với các dự án đã phát triển.

Đối với quy mô quốc gia, việc xác định mục tiêu bán tín chỉ các bon để hướng tới đâu ra chính sách, môi trường và xã hội nào cũng sẽ quyết định giá các bon. Ví dụ, một số quốc gia, trong đó có Việt Nam sẵn sàng bán các bon với giá thấp hơn nếu như bên mua cho phép quốc gia này giữ lại quyền sử dụng báo cáo kết quả giảm phát thải trong cam kết thực hiện Cam kết tự nguyện quốc gia (NDC). Trong trường hợp chương trình Giảm phát thải vùng Bắc Trung Bộ do Ngân hàng thế giới chi trả, mục tiêu chính của Ngân hàng thế giới không phải để mua bán hay bồi hoàn các bon, mà là muốn hỗ trợ Việt Nam trong công tác bảo vệ và phát triển rừng và trả công cho người bảo vệ rừng nên họ cho phép Việt Nam được giữ lại tín chỉ các bon rừng để báo cáo vào việc thực

hiện cam kết NDC. Nói cách khác, họ không tiêu dùng sản phẩm mà chi trả như cơ chế khuyến khích và quà tặng.

2.10 Rủi ro có thể xảy ra

Dự án các bon rừng thường chịu nhiều rủi ro (ví dụ: cháy rừng, biến đổi khí hậu, áp lực tới tài nguyên rừng đến từ nhiều ngành và nhiều nhân tố, thị trường các bon có nhiều biến động). Việc dự án các bon rừng thường được thực hiện trong một thời gian dài với những rủi ro trên cũng làm nhiều bên mua lo ngại khi đầu tư vào lĩnh vực này. Các dự án càng có nhiều rủi ro (e.g. ví dụ thực hiện ở nơi có rủi ro cháy rừng cao) sẽ thường có giá bán của tín chỉ các bon thấp hơn các dự án ít rủi ro hơn do các bên mua phải tính tới các chi phí phải bỏ ra để phòng tránh và giải quyết các rủi ro.

2.11 Bán cho ai trong chuỗi cung ứng trên thị trường

Hiện nay thị trường các bon rừng đang có sự tham gia của nhiều bên trung gian và nhà thầu các bon. Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra các bên trung gian và thầu có thể mua giá rẻ và bán lại giá cao cho người mua cuối cùng. Các nghiên cứu của CIFOR cũng chỉ ra rằng nhiều tín chỉ các bon rừng trên thế giới được mua đi bán lại giữa 5-6 bên trung gian. Giá bán của tín chỉ các bon cho tới người tiêu dùng cuối cùng sẽ cao hơn so với giá bán mà bên trung gian mua.

2.12 Khả năng, kinh nghiệm và độ tin cậy của người đàm phán giao dịch

Như quá trình kí kết các hợp đồng kinh tế khác, khả năng, kinh nghiệm và độ tin cậy của người tham gia đàm phán từ cả bên mua và bên bán sẽ quyết định giá thành cuối cùng được giao dịch. Bên bán có khả năng bán giá tín chỉ các bon của mình cao hơn nếu có nhà đàm phán:

- hiểu rõ về người mua về sở thích và mục tiêu của họ
- hiểu rõ về giá trị gia tăng và tính cạnh tranh của sản phẩm mà họ tạo ra
- hiểu rõ thời điểm và xu thế của thị trường để thảo luận giá bán phù hợp
- có khả năng linh động và kĩ năng thương thuyết và đàm phán giỏi

3 Cơ hội và thách thức trong việc xác định giá bán các bon rừng

Phần 2 cho thấy giá bán tín chỉ các bon rừng chịu ảnh hưởng của rất nhiều yếu tố. Bảng 1 dưới đây phân tích kĩ hơn thuận lợi và khó khăn đối với

Việt Nam trong việc xác định giá bán khi chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố này.

Bảng 1. Thuận lợi và khó khăn cho Việt Nam trong việc xác định giá bán các bon rừng trên thị trường quốc tế tự nguyện

Yếu tố ảnh hưởng tới giá bán	Thuận lợi	Khó khăn
Nguồn cung	<p>Việt Nam có tiềm năng thực hiện các dự án các bon rừng do có diện tích rừng và đất lâm nghiệp chiếm một tỉ trọng lớn trên tổng diện tích đất đai với độ che phủ rừng đạt 42%.</p> <p>Ngành lâm nghiệp là ngành mũi nhọn chủ chốt trong việc đảm bảo Việt Nam thực hiện được cam kết NDC. Đóng góp giảm phát thải của ngành lâm nghiệp để đạt được mục tiêu NDC cao. Theo NDC 2022, ngành lâm nghiệp đóng góp 3,5% vào NDC của quốc gia trong khi ngành lâm nghiệp đang phát thải âm. Tuy nguồn lực đầu tư quốc gia thấp nhưng đóng góp của ngành lâm nghiệp lại rất lớn.</p> <p>Nhiều tỉnh thành địa phương cũng như các nhà đầu tư trong ngoài nước có nhu cầu lớn vào đầu tư thực hiện các dự án các bon rừng để tạo nguồn cung dồi dào trên thị trường.</p> <p>Khác với nhiều quốc gia khác, Việt Nam có tiềm năng để cung cấp và thương mại cả dự án các bon rừng trên cạn và rừng ngập mặn/hệ sinh thái biển.</p>	<p>Tuy có tiềm năng lâm nghiệp và thực hiện các dự án các bon rừng, do thể chế chưa rõ ràng (ví dụ các quy định về đăng kí dự án các bon rừng, quyền các bon rừng) dẫn đến khó khăn trong việc hiện thực hóa các dự án các rừng để tiến tới quy mô lớn và rộng.</p> <p>Hiện nay mới chỉ có dự án của Ngân hàng thế giới đã đi vào triển khai và bán được tín chỉ các bon rừng.</p> <p>Mặc dù NDC năm 2022 đã tăng mục tiêu giảm phát thải của ngành lâm nghiệp từ 1% lên 3.5% so với năm 2020, ngân sách của chương trình mục tiêu 809 lại không tăng so với chương trình 886.</p> <p>Các tỉnh lo ngại việc các bon rừng có thể bị bán giá rẻ tại thời điểm hiện tại trong khi lo ngại rằng giá có thể tăng trong tương lai. Ngoài ra, chưa có quy định và hướng dẫn cụ thể về ai được quyền đăng kí, chuyển nhượng, quy trình thủ tục bán (trực tiếp hay đầu tư) và các tỉnh sẽ phải đảm bảo thực hiện NDC như thế nào. Chính những lo ngại này có thể thể ảnh hưởng đến nguồn cung.</p>
Nguồn cầu	<p>Số lượng người mua quốc tế và trong nước muốn mua tín chỉ các bon rừng tại Việt Nam có xu thế tăng trong những năm gần đây.</p>	<p>Ngoài ra, một số bên mua sử dụng các tiêu chuẩn đòi hỏi một diện tích lớn (ví dụ như ART cần tối thiểu 2,5 triệu ha) và rất nhiều địa phương lo ngại về khả năng có thể đáp ứng được yêu cầu này.</p> <p>Cho tới nay, Việt Nam mới chỉ tập trung chú trọng vào phát triển các dự án các bon rừng trên cạn mà chưa chú ý và khai thác tiềm năng từ các dự án rừng ven biển.</p>

Xem tiếp ở trang sau

Bảng 1. Tiếp trang trước

Yếu tố ảnh hưởng tới giá bán	Thuận lợi	Khó khăn
Mức sẵn lòng chi trả	Các nhà đầu tư và người mua đều khẳng định sẵn lòng chi trả cho các dự án chất lượng cao giá cao hơn so với các dự án chỉ tập trung vào mục tiêu giảm phát thải. Dự án sau có xu hướng giá chuyển nhượng cao hơn dự án trước. Tuy nhiên giá chủ yếu do thương lượng chưa có cơ sở đầy đủ, đặc biệt thông tin định giá. Ví dụ, nếu như Ngân hàng Thế giới trả 5USD/tấn CO ₂ thì dự án LEAF hiện nay đã nâng mức chi trả là 10USD/tấn CO ₂ .	Chưa có nghiên cứu nào được tiến hành để tìm hiểu về mức sẵn lòng chi trả của các nhóm người mua khác nhau (ví dụ: người mua trong nước, nước ngoài, người mua đến từ các ngành nghề khác nhau và với mục tiêu mua tín chỉ rừng khác nhau).
Mức sẵn lòng cung cấp dịch vụ và mức sẵn lòng để bán	Chính phủ Việt Nam và các chủ rừng của Việt Nam đều có mong muốn kêu gọi đầu tư và hợp tác để thực hiện các dự án các bon rừng.	Chưa có nghiên cứu nào được tiến hành để tìm hiểu về mức sẵn lòng cung cấp dịch vụ và mức sẵn lòng để bán của các nhóm chủ rừng khác nhau bởi các nhóm chủ rừng khác nhau sẽ có chi phí và lợi ích khác nhau từ việc bán các bon rừng.
Thời điểm bán	Việt Nam thể hiện rõ cam kết thúc đẩy thị trường các bon, trong đó có các bon rừng và xây dựng lộ trình đưa thị trường các bon nội địa đi vào hoạt động vào năm 2028 đã tạo ra cú hích cho nhiều nhà đầu tư chú ý vào Việt Nam hơn. Việc chuyển dịch thị trường từ các quốc gia và Châu lục khác sang Châu Á và Việt Nam tạo ra ưu thế cạnh tranh đối với Việt Nam nếu có thể bán được tín chỉ các bon rừng.	Do hành lang pháp lí còn đang xây dựng và chưa rõ ràng liên quan đến quy trình đăng kí dự án, quyền các bon và chia sẻ lợi ích các bon rừng, các nhà đầu tư đang gặp nhiều khó khăn. Trong 2 năm tới đây, thị trường các bon trên toàn cầu có thể chưa thể phục hồi hoàn toàn sau khi bị phát hiện cung cấp các tín chỉ các bon rừng giả, kém chất lượng gây mất niềm tin cho các nhà đầu tư.
Tính ổn định của thị trường	Việt Nam có thể chế ổn định, nhiều cam kết chính trị và các chính sách hiện hành nhấn mạnh ưu tiên về thúc đẩy thị trường các bon sớm được thành lập và có định hướng tới giá trị cao đã tạo niềm tin cho các nhà đầu tư.	Do các chính sách liên quan đến thị trường còn đang được xây dựng, các nhà đầu tư vẫn thận trọng theo dõi và có thể không thể trả giá cao khi chưa rõ định hình chính sách sẽ ảnh hưởng đến mô hình và lợi nhuận kinh doanh của họ như thế nào.
Giai đoạn phát triển của thị trường các bon	Mặc dù còn đang ở giai đoạn sơ khai trong quá trình phát triển của thị trường, nhưng việc có nhiều người mua quan tâm tới thị trường Việt Nam cũng như thực tế triển khai của dự án Giảm phát thải vùng Bắc Trung Bộ với Ngân hàng Thế giới đã cho thấy tính khả thi của thị trường này. Điều này cũng củng cố thêm niềm tin của các nhà đầu tư và các bên mua khi tiến vào thị trường Việt Nam. Ngoài ra việc có nhiều dự án đang được hỗ trợ bởi các nhà tài trợ khác nhau bao gồm từ các quốc gia phát triển, các doanh nghiệp và tập đoàn, các tổ chức phi chính phủ và các tổ chức nghiên cứu cũng đã giúp Việt Nam củng cố thêm năng lực thiết kế và thực hiện các dự án các bon rừng đồng thời đưa ra các thông tin có hệ thống hơn về thị trường các bon rừng; quan điểm và mong muốn của cả người mua và người bán. Những thông tin này là đầu vào hữu ích cho các nhà hoạch định chính sách và các bên có liên quan trong quá trình ra quyết định.	Thị trường các bon ở Việt Nam mới chỉ đang ở giai đoạn đầu khi cả người mua và người bán còn bỡ ngỡ với việc cung cấp và thẩm định loại hàng hóa này. Đồng thời kiến thức và năng lực của các bên có liên quan trong lĩnh vực này còn hạn chế nên khó có thể thương thảo được giá bán cao.

Bảng 1. Tiếp trang trước

Yếu tố ảnh hưởng tới giá bán	Thuận lợi	Khó khăn
Tiêu chuẩn thị trường các bon	<p>Sau những cáo buộc quốc tế đối với nhiều dự án các bon rừng trên toàn cầu về việc gian lận bán tín chỉ các bon rừng do sử dụng các tiêu chuẩn và phương pháp đo đếm thiếu các bon, đặc biệt cho loại hình dự án giảm phát thải từ phá rừng và suy thoái rừng REDD+, Ủy Ban Liên hợp quốc, Hội đồng Liên chính cho thị trường các bon tự nguyện và nhiều nhà khoa học đã cùng nhau rà soát, hoàn thiện các tiêu chuẩn các bon một cách chính xác hơn.</p> <p>Việc tháng 4 vừa qua Hội đồng Liên chính cho thị trường các bon tự nguyện công bố danh sách các tiêu chuẩn các bon đủ điều kiện gắn nhãn hiệu tiêu chuẩn các bon chất lượng cao¹ bao gồm ACR, Architecture for REDD+ Transaction TREES (ART), Climate Action Reserve (CAR), Gold Standard, Verified Carbon Standard cũng đưa ra các gợi ý đáng tin cậy trong việc lựa chọn Việt Nam nên lựa chọn tiêu chuẩn nào.</p>	<p>Việc lựa chọn tiêu chuẩn các bon để mua và bán phụ thuộc rất nhiều vào sự lựa chọn của người mua</p> <p>Tiêu chuẩn các bon càng khắt khe và đòi hỏi sự chính xác thì càng tốn kém về chi phí và cần đội ngũ có năng lực thực hiện. Và điều này có thể ảnh hưởng trực tiếp tới giá bán của tín chỉ các bon.</p> <p>Hiện nay chưa có đánh giá và bằng chứng cụ thể về chi phí và lợi ích thực hiện đối với từng tiêu chuẩn các bon tại Việt Nam.</p>
Loại hình dự án các bon rừng	<p>Việt Nam có tiềm năng để thực hiện và bán tín chỉ các bon rừng từ cả 3 loại hình dự án (i) dự án giảm phát thải từ hạn chế phá rừng và suy thoái rừng (REDD+), (ii) trồng mới và tái trồng rừng; và (iii) cải thiện quản lý rừng bền vững.</p> <p>Việt Nam là một trong những nước tiên phong trên thế giới có kinh nghiệm triển khai REDD+ từ năm 2009 và đã có hệ thống chính sách và pháp lý về REDD+ hoàn thiện.</p>	<p>Các nhà đầu tư và người mua thường muốn mua tín chỉ các bon từ các dự án quy mô lớn (> 50,000 hectare) để giảm chi phí đầu tư và giao dịch trong khi phần lớn diện tích rừng và đất lâm nghiệp tại Việt Nam khá manh mún, nhỏ lẻ khó có thể đáp ứng được nhu cầu lớn này. Chính điều này giảm sức cạnh tranh và giá thành của tín chỉ các bon mà người mua sẵn lòng chi trả.</p> <p>Ngay cả khi các địa phương hay dự án có khả năng gom lại diện tích rừng lớn thì cũng thường có nhiều chủ rừng đang cùng hoạt động trên diện tích rừng đó. Các chủ rừng này có năng lực quản lý, khả năng cung ứng các lượng tín chỉ các bon khác nhau do vậy đòi hỏi các mức đầu tư khách nhau.</p> <p>Số lượng người mua muốn mua tín chỉ các bon rừng từ hoạt động trồng mới và tái trồng rừng thường cao rất nhiều so với số lượng người mua muốn chi trả cho các dự án từ hoạt động REDD+ hoặc cải thiện quản lý rừng bền vững. Điều này được lý giải để chứng minh lượng tín chỉ các bon rừng bổ sung và tạo ra từ việc bảo vệ rừng hiện có khó hơn so với việc chứng minh đối với các dự án trồng mới và tái trồng rừng. Tuy nhiên, diện tích đất hiện có tại Việt Nam để tiến hành hoạt động trồng mới và tái trồng rừng rất hạn chế. Trong khi đó, diện tích rừng tự nhiên cần được bảo vệ và nâng cao chất cao do đang bị suy thoái nghèo kiệt trầm trọng chiếm phần lớn diện tích rừng tự nhiên hiện có. Điều này chỉ ra thách thức giữa việc hài hòa hóa nhu cầu của người mua và khả năng cung ứng của Việt Nam cũng như khó khăn trong việc cho việc đàm phán nâng cao giá thành của sản phẩm.</p>
Chất lượng, giá trị giá tăng và quy mô của dự án	<p>Việt Nam có chỉ số đa dạng sinh học cao và có nhiều cộng đồng dân tộc thiểu số sống quanh rừng và phụ thuộc vào rừng trở thành những giá trị gia tăng về mặt môi trường và xã hội mà các nhà đầu tư và người mua sẵn sàng trả giá cao hơn để có được tín chỉ các bon rừng.</p>	

Xem tiếp ở trang sau

1 Xin xem thêm thông tin tại đường link sau: Assessment Status - ICVCM

Bảng 1. Tiếp trang trước

Yếu tố ảnh hưởng tới giá bán	Thuận lợi	Khó khăn
Độ mới của tín chỉ các bon rừng được bán	Phần lớn các dự án đang được hỗ trợ bởi các nhà tài trợ và các doanh nghiệp về tín chỉ các bon rừng tại Việt Nam đều tập trung chi trả cho các tín chỉ được tạo ra gần đây sử dụng các phương pháp thẩm định và tiêu chuẩn các bon cập nhật. Cụ thể hơn, dự án Bắc Trung Bộ của Ngân hàng Thế giới bán tín chỉ tạo ra từ năm 2012- 2023 và dự án LEAF dự định bán tín chỉ năm 2- 2026.	Hiện nay ngoài dự án với Ngân hàng thế giới đã được triển khai thực tế trong việc thương mại tín chỉ các bon, chưa có dự án nào khác để cung cấp các minh chứng đa dạng và rõ ràng hơn về việc mua bán và đàm phán giá của tín chỉ các bon cho các mức độ mới của tín chỉ được tạo ra.
Mục tiêu của việc bán tín chỉ các bon rừng	Các nhà đầu tư và người mua tới thị trường Việt Nam với nhiều mục tiêu khác nhau (ví dụ: mua để bồi hoàn phát thải, mua để đáp ứng với cam kết NDC, mua để đầu tư lâu dài, mua để đạt mục tiêu tạo hình ảnh và thực hiện chiến lược trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp) tạo ra sự đa dạng trong việc Việt Nam có thể lựa chọn nhiều nhóm người bán khác nhau tùy thuộc vào mục tiêu của cả Việt Nam lẫn người mua. Hiện tại đa phần tín chỉ của VN là mua để tạo hình ảnh, bằng chứng là FCPF được 95%, LEAF thì 100%.	Mức sẵn lòng chi trả giữa các nhóm người mua với các mục tiêu khác nhau sẽ khác nhau. Ví dụ, mức sẵn lòng chi trả cho giá tín chỉ các bon rừng đối với một dự án để xây dựng hình ảnh công chúng và thực hiện trách nhiệm xã hội dân sự thường cao; hay một người mua để trực tiếp bồi hoàn cho giảm phát thải sẽ cao hơn so với một dự án mà người mua là các nhà thầu các bon, chủ yếu mục tiêu của họ là mua để bán lại cho người khác với giá cao hơn. Điều quan trọng đối với Việt Nam là phải tìm hiểu rõ mục đích của người mua khi đến mua tín chỉ các bon rừng ở Việt Nam trước khi đàm phán giá cả. Tương tự như với việc các bên mua có mục tiêu khi mua tín chỉ rừng tại Việt Nam, Việt Nam cũng cần xem xét mục tiêu tại thời điểm nhất định khi bán tín chỉ các bon. Ví dụ, trong giai đoạn khi Việt Nam cần ưu tiên đảm bảo thực hiện nghĩa vụ NDC với cộng đồng quốc tế, ưu tiên của việc thương mại các bon không phải nằm ở việc đẩy giá cao lên nhất có thể mà nằm ở việc đảm bảo các tín chỉ đã được bán nhưng vẫn có thể sử dụng để báo cáo cam kết thực hiện NDC. Sau khi Việt Nam đảm bảo thực hiện cam kết nghĩa vụ NDC, chính phủ cần xác định chiến lược bán với tín chỉ còn lại cho ai với giá tốt nhất và đem lại nhiều lợi ích nhất. Hiện nay nhiều doanh nghiệp đã đặt vấn đề và mong muốn mua tín chỉ rừng của Việt Nam để bù trừ nhưng Việt Nam đang cân nhắc để đảm bảo đáp ứng thực hiện NDC trước.

Xem tiếp ở trang sau

Bảng 1. Tiếp trang trước

Yếu tố ảnh hưởng tới giá bán	Thuận lợi	Khó khăn
Rủi ro có thể xảy ra	<p>Việt Nam có hệ thống luật pháp và chính sách phòng tránh và đưa ra các giải pháp cho các rủi ro có thể xảy ra ví dụ như cháy rừng, dịch bệnh, chia sẻ lợi ích thiếu công bằng giữa các bên có liên quan.</p> <p>Việt Nam cũng đã xây dựng khung pháp lí liên quan đến các biện pháp đảm bảo an toàn để thực hiện chương trình REDD+ và chương trình giảm phát thải vùng Bắc Trung Bộ với Ngân hàng thế giới. Khung pháp lí và kinh nghiệm thực hiện các dự án cũng đã giúp Việt Nam xác định và phòng tránh các rủi ro cho Việt Nam trong thời gian sắp tới đồng thời có thể chỉ ra cho các bên mua các minh chứng hiện có để họ có thể an tâm trả giá cao.</p>	Như các phần trên đã chỉ ra ngoài các rủi ro từ các yếu tố tự nhiên như cháy rừng, thiên tai, dịch bệnh, rủi ro mà các nhà đầu tư và người mua đang lo ngại nằm ở hệ thống pháp lí của Việt Nam về quyền các bon và quy trình đăng kí, thẩm định và phê duyệt các dự án rừng còn chưa rõ ràng và cần được giải quyết trong thời gian tới để nâng cao mức sẵn lòng chi trả của bên mua.
Bán cho ai trong chuỗi cung ứng trên thị trường	Số lượng người mua và sự đa dạng đến từ nhiều khâu và chuỗi sản phẩm trong thị trường các bon có mong muốn được đầu tư và mua tín chỉ các bon rừng rất lớn. Những người mua này đến từ nhiều lĩnh vực, ngành nghề và bao gồm cả bên trung gian, bên viết đề xuất dự án, bên thầu các bon, và người mua thật cuối cùng. Chính sự đa dạng này đã khuyến khích và tạo ra sự cạnh tranh lành mạnh trong thị trường các bon rừng tại Việt Nam đồng thời tạo ra nhiều cơ hội cho các bên bán tín chỉ các bon rừng tại Việt Nam có nhiều lựa chọn và giải pháp đàm phán với các nhóm người mua khác nhau để tìm ra bên có thể bán giá tốt nhất và phù hợp nhất với mục tiêu và kì vọng của mình.	<p>Hiện nay Việt Nam chủ yếu tiếp cận với các bên trung gian hơn là người mua cuối cùng. Tuy nhiên, không chỉ có Việt Nam chọn giải pháp làm việc với bên trung gian trong thời gian đầu gia nhập thị trường mà còn nhiều quốc gia khác trên thế giới bởi các bên trung gian thường là điểm cầu nối đầu tiên giúp các quốc gia phát triển gõ cánh cửa thị trường quốc tế.</p> <p>Tuy nhiên, việc lựa chọn, sàng lọc và ưu tiên các bên trung gian uy tín, có trách nhiệm và đáng tin cậy rất cần thiết để đảm bảo quốc gia đạt được hiệu quả cao nhất. Trong trường hợp của Việt Nam, việc Việt Nam lựa chọn các bên trung gian như Ngân hàng thế giới và liên minh LEAF là các tổ chức phi lợi nhuận để đàm phán phương án vừa có thu nhập cho các bên bảo vệ rừng vừa giữ lại tín chỉ các bon đáp ứng cam kết NDC được coi là một mô hình thành công đáng để quốc gia khác học hỏi.</p>
Khả năng, kinh nghiệm và độ tin cậy của người đàm phán giao dịch	Với số lượng các dự án hỗ trợ Việt Nam về lĩnh vực thị trường các bon, đã có một số lượng sẵn có các tổ chức và cá nhân đáng tin cậy và có năng lực kiến thức tốt có thể giúp Việt Nam phân tích và đàm phán giá bán của tín chỉ các bon rừng.	Số lượng các tổ chức và cá nhân có kiến thức và khả năng kĩ thuật vẫn còn hạn chế và chủ yếu tập trung vào một số tổ chức quốc tế và một số nhà khoa học. Kiến thức và năng lực đàm phán ở các Bộ ngành và đặc biệt ở cấp tỉnh đang trong quá trình học hỏi.

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ kinh nghiệm thực tiễn

4 Kết luận và kiến nghị

Các phân tích ở phần 3 cho thấy Việt Nam đang ở giai đoạn đầu của quá trình hình thành thị trường các bon rừng và do vậy hầu hết các yếu tố quyết định giá bán cao của tín chỉ các bon rừng còn thiếu. Nói cách khác, để có thể hội tụ đủ các yếu tố dẫn đến giá bán cao cần có thời gian và nguồn lực để Việt Nam chuyển mình trong tương lai. Hơn nữa, do vận hành theo cơ chế thị trường nhưng thị trường các bon rừng trên thế giới vẫn còn đang trong quá trình hoàn thiện và tiềm ẩn nhiều rủi ro sau khi cáo buộc liên quan đến gian lận của các dự án được đưa ra trong năm 2023 đã làm mất lòng tin của nhiều bên đầu tư nên khả năng có thể bán giá cao trong thời điểm này khó khả thi.

Tuy nhiên, việc bán giá thấp hay cao phụ thuộc rất nhiều vào mục đích và mức sẵn lòng chi trả và mức sẵn lòng của người bán nên khái niệm này là tương đối; bởi giá thành có thể coi là rẻ với một bên nhưng có thể được cho là chấp nhận được với một bên khác. Vì thế, thay vì đặt câu hỏi ngay từ ban đầu rằng giá bán là thấp hay cao, Việt Nam cần cân nhắc các việc sau để đảm bảo có khả năng bán giá bán tốt nhất.

4.1 Xây dựng hình ảnh thương hiệu tín chỉ các bon rừng của Việt Nam là tín chỉ các bon chất lượng cao để tạo tính cạnh tranh và hướng tới giá thành cao cho sản phẩm uy tín và chất lượng

Nếu so sánh về diện tích rừng hiện có và số lượng tín chỉ các bon rừng có thể tạo ra ở Việt Nam với các quốc gia có diện tích rừng lớn trên toàn cầu như Brazil, DRC và Indonesia, Việt Nam không có ưu thế cạnh tranh về số lượng bởi diện tích rừng của Việt Nam chỉ bằng một phần rất nhỏ của các quốc gia này.

Tập trung phát triển về chất lượng của tín chỉ bao gồm đảm bảo cả về đầu ra giảm phát thải, đầu ra về đa dạng sinh học và tác động xã hội sẽ điểm là điểm nhấn tạo ra sự khác biệt giữa Việt Nam với các nhà cung ứng tín chỉ các bon rừng khác và từ đó có khả năng đàm phán giá cao hơn đối với các bên mua.

4.2 Xây dựng và đảm bảo các điều kiện về thể chế, năng lực và hệ thống giám sát và đánh giá để tạo niềm tin cho các bên mua để họ yên tâm đầu tư và sẵn sàng mua tín chỉ các bon rừng với giá cao

Như đã phân tích ở các phần 3, sự ổn định về thể chế cũng như cam kết chính trị của quốc gia tạo niềm tin vững chắc cho các nhà đầu tư và bên mua, từ đó có khả năng trả giá bán cao hơn. Để có thể thu hút và có khả năng thương thảo giá bán cao hơn, Việt Nam cần hoàn thiện khung pháp lý để có hướng dẫn cụ thể và rõ ràng cho các nhà đầu tư và bên mua. Việc củng cố vững mạnh hệ thống giám sát tài nguyên rừng, đa dạng sinh học và các biện pháp đảm bảo an toàn cũng sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc giúp cả người mua và người bán tự tin hơn khi thương thảo về giá bán. Điều quan trọng hơn là nếu các điều kiện trên đã có sẵn tại Việt Nam, thay vì các nhà đầu tư và bên mua phải bỏ ra chi phí giao dịch cao và các biện pháp phòng tránh rủi ro trong kinh doanh thì họ có thể dành khoản tiền này để trả cao hơn cho người bảo vệ và phát triển rừng.

Việc nâng cao năng lực đàm phán giữa các bên liên quan, đặc biệt giữa các Bộ ngành và Chính quyền địa phương không chỉ đảm bảo tính tự chủ của Việt Nam và còn giảm chi phí phải chi trả cho các bên trung gian trong quá trình thương thảo và thương mại này.

4.3 Xây dựng chiến lược phân loại và nguyên tắc giá bán quốc gia trong đó tính đến các yếu tố về năng lực, điều kiện sinh thái, điều kiện kinh tế xã hội của địa phương.

Hiện nay việc xác định và thương thảo giá bán mang tính từng dự án riêng lẻ và cục bộ tại một địa phương nhất định. Ngoài ra phần lớn quyết định về giá bán chủ yếu bị người mua áp đặt chứ không dựa trên quá trình trao đổi đàm phán bình đẳng giữa hai bên. Việc xây dựng chiến lược đầu tư và thương mại các bon rừng là cần thiết và sẽ giúp ích Việt Nam cũng như các tỉnh thành xác định chiến lược giá này hiệu quả hơn. Chiến lược đầu tư và thương mại các bon rừng cần chỉ rõ:

4.3.1 Ưu tiên và chiến lược qua từng thời kì

Trước sự biến động của thị trường và mục tiêu phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam khác nhau trong các thời kì từ nay đến năm 2020, cần có kế hoạch cụ thể 5 năm trong từng giai đoạn với mục tiêu cụ thể để Việt Nam có thể định hướng thị trường và giá của tín chỉ các bon một cách hiệu quả hơn. Để kích ứng thị trường phát triển có thể xem xét khả năng giá bán trong thời gian đầu thấp để thu hút người mua tạo điều kiện cho các bên tham gia chuỗi sản xuất và chạm với lĩnh vực mới sau đó tăng dần giá bán theo thời gian khi thị trường đã đi vào hoạt động ổn định.

4.3.2 Xây dựng chính sách tổng thể

Ngoài ra, hiện nay có nhiều tranh luận về việc nên bán tín chỉ các bon rừng cho thị trường quốc tế hay giữ lại để đảm bảo cam kết tự nguyện NDC. Mặc dù có nhiều nhận định cho rằng cần ưu tiên giữ lại để thực hiện cam kết NDC trước khi bán các bon rừng ra thị trường quốc tế, Việt Nam nên cân nhắc bức tranh tổng thể hơn để đảm bảo lợi ích quốc gia một đa.

Câu hỏi nên giữ lại trong nước hay bán ra nước ngoài không chỉ nên được áp cho ngành lâm nghiệp mà cần áp dụng cho tất cả các ngành đang phải chịu cam kết giảm phát thải

để đảm bảo sự công bằng giữa các ngành trong việc thực hiện cam kết.

Tùy vào thời điểm và mục tiêu ưu tiên, Việt Nam có thể chọn các lựa chọn khác nhau:

- Trên bình diện quốc gia, nếu xem xét mục tiêu ưu tiên là về hiệu quả kinh tế, trong trường hợp tín chỉ các bon rừng có giá bán cao hơn và được khách hàng quốc tế ưa chuộng hơn so với các tín chỉ các bon từ các ngành khác thì về tổng giá trị kinh tế thì nên giữ lại tín chỉ của các ngành khác để đáp ứng yêu cầu của NDC còn tín chỉ từ rừng cần được bán cho thị trường nước ngoài để đem lại hiệu quả tối ưu nhất về mặt kinh tế cho quốc gia.
- Nếu xem xét về mục tiêu giảm phát thải và ưu tiên thực hiện cam kết NDC nhanh nhất, vì ngành lâm nghiệp có lượng phát thải âm, đây sẽ là ngành chủ lực. Tuy nhiên, nếu ngành lâm nghiệp phải chịu trách nhiệm cho các ngành khác thì cần có cơ chế bồi thường lại cho ngành.

Khi tiến hành giao dịch các bon trên thị trường, lợi ích quốc gia phải được đặt ưu tiên. Do vậy, các quy định cho giao dịch các bon có thể được quy định với các lựa chọn khác nhau:

- Yêu cầu các địa phương và doanh nghiệp phải thực hiện cam kết NDC trước rồi còn thừa bao nhiêu tín chỉ các bon mới được bán ra nước ngoài. Giải pháp này có điểm mạnh là sẽ chắc chắn đảm bảo Việt Nam sẽ đáp ứng được cam kết cho NDC nhưng có khả năng lại kìm hãm cơ hội và sự phát triển của từng ngành, tỉnh khi cơ hội đến bởi các bên sẽ không dám tiến hành giao dịch cho tới khi đáp ứng được nghĩa vụ.
- Hoặc quy định một tỉ lệ % nhất định cho từng ngành để họ có thể chủ động giao dịch nhưng phải có trách nhiệm nộp lại một phần trong tín chỉ đã bán để giúp Việt Nam đạt được mục tiêu NDC. Điều này tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các bên bán và tạo cơ chế khuyến khích cho nhà đầu tư vào Việt Nam.
- Trong bối cảnh Việt Nam khi quá trình xác định hạn ngạch được phân bổ cho từng ngành còn chưa có thì giải pháp chọn quy định một tỉ lệ % sẽ kích ứng cả thị trường trong nước và ngoài nước một cách nhanh chóng hơn.

4.3.3 Vị trí địa lí của nơi đầu là nơi được phép thực hiện dự án và đầu là nơi không được tiến hành dự án thương mại các bon rừng trong thời điểm nào

Để đảm bảo Việt Nam có thể thực hiện được cam kết NDC trong lĩnh vực lâm nghiệp cung như các công ước công tế về bảo tồn đa dạng sinh học và phát triển bền vững một cách nhanh nhất và hiệu quả nhất. Điều này sẽ giúp định hướng các nhà đầu tư một cách hiệu quả và chiến lược hơn đồng thời tránh lãng phí tài nguyên.

Tại các địa điểm ***có thể thực hiện được*** thương mại tín chỉ các bon rừng, cần xác định:

- Nơi nào có tiềm năng tối ưu cho loại hình dự án các bon rừng nào để đạt hiệu quả tối ưu về giảm phát thải, bảo tồn đa dạng sinh học và tác động tích cực về xã hội ?
- Chi phí và lợi ích để tiến hành các loại dự án này và cơ chế tài chính và chính sách hỗ trợ để khuyến khích các nhà đầu tư tập thực hiện các dự án. Ví dụ, tại nhiều địa phương do điều kiện nằm ở vùng sâu vùng xa và các thông tin và năng lực sẵn có để thực hiện các dự án các bon rừng hạn chế sẽ không thể trở thành dự án hấp dẫn đối với các nhà đầu tư. Đối với các địa bàn này, để kích cầu, Chính phủ có thể xây dựng các chính sách cho vay ưu đãi, các cơ chế tài chính khuyến khích người mua hoặc sẵn lòng bán giá thấp trong thời gian đầu và tăng dần theo thời gian.
- Chiến lược giá phù hợp với chất lượng và tính cạnh tranh của sản phẩm. Ví dụ tín chỉ các bon được tạo ra từ khu vực có rừng tự nhiên có giá trị cao về đa dạng sinh học và ý nghĩa cần xã hội cần được ưu tiên bán cho các nhà mua muốn sử dụng các tiêu chuẩn cao để đảm bảo giá bán được tốt nhất.

4.3.4 Chiến lược giá bán cần dựa trên cả giá trị tiền mặt và phi tiền mặt.

Ví dụ, cần xem xét hợp đồng mua bán sẽ đem lại giá trị tiền mặt và phi tiền mặt như một gói tổng thể. Ví dụ, giá bán cho bên A có thể thấp hơn bên B nhưng nếu bên A tạo ra các lợi ích phi tiền mặt khác như cho phép bên bán được giữ lại tín chỉ các bon để báo cáo cho NDC trong khi bên B yêu cầu bên bán từ bỏ quyền giữ lại tín chỉ thì người bán có thể đạt được lợi ích lớn hơn nếu bán cho bên A. Tương tự, giá bán cho bên C có thể thấp hơn giá bên D đưa ra nhưng nếu bên C đồng ý

chi trả toàn bộ chi phí đầu tư để bảo vệ rừng và trả cho bên thẩm định trong khi bên D yêu cầu bên bán phải chịu hết các chi phí này thì bên bán vẫn có lợi hơn khi chọn bán cho bên C.

4.4 Chọn người bán là người mua cuối cùng để đảm bảo có thể bán giá tốt nhất

Để đảm bảo giá bán có thể tốt nhất, các bên bán cần ưu tiên làm việc và thương thảo với những người mua cuối cùng để giảm thiểu chi phí giao dịch cao cho khâu trung gian đồng thời có thể trực tiếp đàm phán với người mua cuối cùng. Trước khi tham gia đàm phán và tiến hành giao dịch cần tìm hiểu kỹ về người mua xem họ mua với mục đích gì, đã từng mua với ai trong những kiện nào. Đối với việc bán ra thị trường quốc tế, nên chọn các Quỹ phi lợi nhuận có uy tín và đàm phán phương án được sử dụng tín chỉ các bon rừng để báo cáo vào cam kết NDC.

4.5 Thực hiện các nghiên cứu để giải quyết các lỗ hổng kiến thức

Hiện nay các nghiên cứu cơ bản để xác định các thông tin đầu vào cho việc xác định giá bán bao gồm chi phí và lợi ích cho việc thực hiện các dự án tín chỉ các bon rừng, tác động của giá bán đối với nền kinh tế, và sự phát triển chung của vùng và quốc gia, mức sẵn lòng chi trả và mức sẵn lòng cung cấp dịch vụ đều chưa có tại Việt Nam. Cần có nhiều nghiên cứu hơn về các lĩnh vực tại các vùng sinh thái và nhiều nhóm người mua và người bán tại Việt Nam để cung cấp các thông tin đầu vào cho các nhà hoạch định chính sách.

4.6 Thúc đẩy hợp tác và chia sẻ thông tin

Giá bán tín chỉ các bon thường liên quan đến các hợp đồng thương mại vốn được bảo mật và do vậy thường rất ít được cập nhật và chia sẻ rộng rãi. Hơn nữa, có nhiều bên thu thập thông tin khác nhau có thể đưa ra các thông tin không thống nhất tùy thuộc vào mục đích của việc thu thập thông tin, ai là người thu thập thông tin, mẫu, lĩnh vực thu thập thông tin, phương pháp thu thập thông tin, nguồn thông tin thu thập sử dụng, giai đoạn, khoảng thời gian thu thập thông tin, mức độ thường xuyên thu thập thông tin và quy mô thu thập thông tin (ví dụ như: toàn cầu, khu vực, quốc gia, vùng). Việc sử

dụng và sàng lọc thông tin để dùng trong quá trình cân nhắc xác định giá bán cần cân nhắc tới các yếu tố này. Ngoài ra, giá bán của các tín chỉ các bon rừng biến động theo thị trường và do vậy cần thúc đẩy hợp tác và chia sẻ thông tin thường xuyên giữa các bên có liên quan để người bán như Việt Nam có thông tin cập nhật nhất.

4.7 Hoàn thiện thể chế chính sách và quy định thị trường các bon trong nước

Để tạo niềm tin cho cả người mua và người bán, Việt Nam cần hoàn thiện và đưa ra các quy định rõ ràng về quyền các bon, quy trình

thủ tục đăng kí và thương mại các bon trong nước và quốc tế cũng như nâng cao năng lực cho các bên có liên quan về thị trường các bon để việc xây dựng và đàm phán, chuyển nhượng tín chỉ các bon rừng đảm bảo lợi ích quốc gia cũng như lợi ích cho các bên tham gia quản lý, bảo vệ và phát triển rừng. Việc nhanh chóng hình thành thị trường các bon trong nước là quan trọng vì khi đó sau khi thực hiện trách nhiệm đóng góp cho NDC của từng ngành thì các ngành có quyền bán, giá ai trả cao sẽ bán, trừ khi Nhà nước có quy định về ưu tiên bán thì phần chênh lệch đó Chính Phủ nên hỗ trợ cho bằng với giá mà ngành lâm nghiệp bán cho các đối tác nước ngoài. Đây mới đúng là nguyên tắc thị trường.

ISBN: 978-9966-108-85-2
DOI: 10.17528/cifor-icraf/009138

Các báo cáo chuyên đề của CIFOR chuyển giao các kết quả nghiên cứu quan trọng đối với ngành lâm nghiệp. Nội dung của báo cáo đều được đánh giá bởi các chuyên gia trong và ngoài tổ chức.

Mặc dù Việt Nam đang trong lộ trình xây dựng thị trường các bon, một vấn đề được nhiều bên quan tâm và thảo luận là làm thế nào để xác định giá bán các bon rừng một cách hợp lý và thể hiện đúng giá trị của tín chỉ cũng như phản ánh đúng giá thị trường. Có nhiều quan ngại rằng giá bán hiện nay của các dự án thí điểm các bon rừng quá thấp trong khi chưa có một hướng dẫn, phân tích khoa học và khung phân tích hoàn chỉnh được đưa ra để làm căn cứ cho xác định giá bán. Báo cáo này được xây dựng theo yêu cầu của Cục Lâm Nghiệp, Bộ Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn nhằm đưa ra khung phân tích và nguyên tắc cân nhắc khi xác định phương án bán tín chỉ các bon rừng trên thị trường các bon quốc tế.

Báo cáo dựa trên kinh nghiệm quốc tế và trong nước của nhóm tác giả, những người đã trực tiếp hỗ trợ các nhà tài trợ, các nước phát triển trong đó có Việt Nam xây dựng, thực hiện và giám sát các dự án các bon rừng trên toàn cầu từ năm 2002 cho tới nay. Báo cáo thảo luận các yếu tố ảnh hưởng đến giá bán của tín chỉ các bon rừng, phân tích thuận lợi và khó khăn khi xác định giá bán của tín chỉ các bon rừng và đưa ra kiến nghị để các nhà hoạch định chính sách và các bên liên quan trong quá trình xây dựng dự án các bon rừng và xác định giá bán.

Báo cáo chỉ ra rằng giá của tín chỉ các bon rừng phụ thuộc vào nhiều yếu tố bao gồm thị trường (nguồn cung, nguồn cầu, mức sẵn lòng chi trả của người mua, mức sẵn lòng cung cấp dịch vụ và mức sẵn lòng bán), thời điểm bán, tính ổn định của thị trường, tiêu chuẩn các bon sử dụng, loại hình dự án các bon rừng, chất lượng- giá trị gia tăng- và quy mô của dự án, độ mới của tín chỉ, mục tiêu của việc bán tín chỉ các bon rừng, rủi ro có thể xảy ra, bán cho ai trong chuỗi cung ứng trên thị trường và khả năng, kinh nghiệm và độ tin cậy của người đàm phán. Xác định giá bán hợp lý không đơn giản khi phải xem xét và cân nhắc các yếu tố nói trên khi Việt Nam đang còn gặp nhiều thách thức để tạo ra các điều kiện cần và đủ để tạo ra hiệu ứng tích cực cho các yếu tố này.

cifor-icraf.org

cifor.org | worldagroforestry.org



UBS Optimus
Foundation



ISBN 978-9966-108-85-2



CIFOR-ICRAF

Trung tâm Nghiên cứu Lâm nghiệp Quốc tế và Nông lâm Thế giới (CIFOR-ICRAF) thúc đẩy vai trò quan trọng của cây cối, rừng và cảnh quan Nông lâm kết hợp để giải quyết những thách thức lớn nhất trên toàn cầu hiện nay như mất đa dạng sinh học, biến đổi khí hậu, an ninh lương thực, sinh kế và bất bình đẳng. CIFOR và ICRAF là các Trung tâm Nghiên cứu CGIAR.

