

**ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ**

---

**NGUYỄN LƯƠNG THANH**

**SỰ HÌNH THÀNH  
THỊ TRƯỜNG HÀNG HOÁ GIAO SAU  
CHO MỘT SỐ NÔNG SẢN Ở VIỆT NAM**

**Chuyên ngành: Kinh tế chính trị  
Mã số: 62.31.01.01**

**TÓM TẮT LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ CHÍNH TRỊ**

**HÀ NỘI- 2010**

**Công trình được hoàn thành tại Trường Đại học Kinh tế,  
Đại học Quốc gia Hà Nội**

***Người hướng dẫn khoa học:***

1. PGS.TS. Nguyễn Văn Nam
2. TS. Phạm Quang Vinh

***Phản biện 1: PGS.TS. Lê Xuân Bá***

***Phản biện 2: PGS.TS. Nguyễn Đình Long***

***Phản biện 3: PGS.TS. Trịnh Thị Hoa Mai***

Luận án được bảo vệ trước Hội đồng cấp nhà nước chấm luận án tiến sĩ họp tại Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia, Hà Nội vào hồi 16 giờ 00 ngày 29 tháng 6 năm 2010.

***Có thể tìm hiểu luận án tại:***

- Thư viện Quốc gia Việt Nam
- Trung tâm thông tin - Thư viện Đại học Quốc gia Hà Nội

## CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC CỦA TÁC GIẢ ĐÃ CÔNG BỐ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN

### A. Bài đăng tạp chí

1). Nguyễn Lương Thanh (2009), “Thị trường hàng hoá nông sản giao sau - giải pháp cho sự phát triển mới”, *Đặc san tài chính*, số 175 tháng 9/2009, tr. 28-29.

2). Nguyễn Lương Thanh (2009), “Thị trường hàng hoá nông sản giao sau và vai trò của nó đối với việc tiêu thụ nông sản ở nước ta”, *Tạp chí quản lý kinh tế*, số 28 tháng (9+10)/ 2009, tr. 67-69.

### B. Đề tài nghiên cứu khoa học

3). Nguyễn Lương Thanh (2001), Chủ nhiệm đề tài khoa học công nghệ cấp Bộ (Bộ Thương mại), “*Một số kiến nghị về giải pháp nhằm phát triển quan hệ kinh tế thương mại nước ta với một số thị trường chủ yếu Nam Á-Trung cận đông*”, Mã số: 96-78-102. Bộ Thương mại, Hà Nội. Biên bản nghiệm thu ngày 22/11/2001.

4). Nguyễn Lương Thanh (1999), Chủ nhiệm đề tài khoa học công nghệ cấp Bộ (Bộ Thương mại), “*Xu hướng phát triển và định hướng tổ chức quản lý nhà nước các dịch vụ thương mại ở Việt Nam đến năm 2010*”, Mã số: 2001-78-007. Bộ Thương mại, Hà Nội. Biên bản nghiệm thu ngày 18/10/1999.

## MỞ ĐẦU

### 1. Sự cần thiết nghiên cứu của đề tài

Trong thời gian qua, nhờ những chủ trương đúng đắn về phát triển sản xuất nông nghiệp, nên khối lượng hàng hoá nông sản đã tăng lên đáng kể. Tuy nhiên, việc tiêu thụ nông sản hàng hoá đã gặp phải những khó khăn bất cập, Chính phủ đã tiến hành một số biện pháp nhằm thúc đẩy tiêu thụ như trợ giá xuất khẩu, hỗ trợ lãi suất mua gom tạm trữ..., song nhìn chung còn thiếu tính chiến lược và nặng về xử lý tình huống. Sự biến động phức tạp về giá cả nông sản trên thị trường và điệp khúc “được mùa mất giá, được giá mất mùa” vẫn thường xảy ra, ảnh hưởng đến sự phát triển sản xuất nông nghiệp.

Tại các nước tiên tiến, việc phát triển sản xuất nông nghiệp thường gắn liền với tiêu thụ, bằng cách hình thành nhiều loại hình thị trường, mà một trong các loại hình đó là “*thị trường hàng hóa nông sản giao sau*”. Trên thị trường này, việc mua bán nông sản được tiến hành thông qua việc giao dịch các hợp đồng giao sau. Nhờ đó, mà nhà sản xuất chủ động được việc tiêu thụ nông sản, giảm thiểu được rủi ro về giá trước những biến động phức tạp của thị trường. Thị trường này còn là nơi thu hút sự tham gia của các nhà kinh doanh rủi ro, các tổ chức tài chính, ngân hàng vào tiêu thụ nông sản. Thị trường còn là nơi cung cấp thông tin về cung cầu và giá cả nông sản, giúp cho công tác thống kê thương mại và quản lý nhà nước.

Để thiết lập thị trường ở nước ta, cần phải nghiên cứu bản chất, cơ chế hoạt động cũng như các điều kiện cơ bản của việc hình thành thị trường. Tiến hành phân tích, đánh giá thực trạng các điều kiện đó, đề xuất định hướng, mô hình và giải pháp nhằm hình thành thị trường... Đó chính là sự cần thiết của việc nghiên cứu đề tài “*Sự hình thành thị trường hàng hóa giao sau cho một số nông sản ở Việt Nam*”.

### 2. Tình hình nghiên cứu của đề tài

Ở các nước phát triển việc nghiên cứu về sự hình thành và phát triển thị trường đã được tiến hành từ lâu. Hiện nay, tại nhiều nước thị trường đã được hình thành và đã đi vào hoạt động, nên các nghiên cứu thường tập trung vào nghiệp vụ kinh doanh trên thị trường.

Ở nước ta tuy thị trường chưa hình thành, nhưng cũng đã có các nghiên cứu về bản chất, vai trò của thị trường, tuy nhiên chưa có tính hệ thống. Một số công trình nghiên cứu đáng chú ý là: Nghiên cứu về “*Thị trường hàng hóa giao sau và việc triển khai xây dựng ở Việt Nam*” (2000) của PGS.TS. Nguyễn Văn Nam, nghiên cứu này đã nêu lên những nét tổng quan về thị trường hàng hóa giao sau. Nghiên cứu của Lê Hoàng Nhi “*Định hướng xây dựng khung khổ pháp lý cho hợp đồng giao sau trong thị trường giao sau tại Việt Nam*” (2004) và Vũ Thị Minh Nguyệt “*Các dạng hợp đồng giao dịch trong thị trường hàng hóa giao sau*” (2005), đã tập trung vào khía cạnh hợp đồng một nội dung quan trọng của thị trường hàng hóa giao sau.

### 3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

Mục tiêu của đề tài là đề xuất định hướng, giải pháp nhằm hình thành thị trường hàng hóa nông sản giao sau ở nước ta trong thời gian tới.

Nhiệm vụ nghiên cứu của đề tài là: làm rõ bản chất, chức năng, vai trò của thị trường; Nghiên cứu kinh nghiệm của nước ngoài và rút ra các bài học cho Việt Nam; Phân tích, đánh giá thực trạng những điều kiện cơ bản của việc hình thành thị trường ở nước ta; Đề xuất định hướng, mô hình và giải pháp nhằm hình thành thị trường.

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

- Đối tượng nghiên cứu của đề tài là sự hình thành thị trường hàng hoá giao sau cho một số nông sản ở nước ta.

- Phạm vi nghiên cứu của đề tài về không gian là địa bàn cả nước, về thời gian là từ năm 1990 đến hết năm 2008.

#### **5. Phương pháp nghiên cứu**

Đề tài sử dụng phương pháp nghiên cứu phổ biến là phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử. Một số phương pháp cụ thể được vận dụng trong quá trình nghiên cứu là phương pháp nghiên cứu điển hình, phương pháp nghiên cứu tổng hợp, phân tích, đánh giá...

#### **6. Những đóng góp mới về khoa học của đề tài**

- Đề tài cung cấp những nội dung cơ bản về một loại hình thị trường mới ở nước ta, đồng thời làm rõ vai trò của thị trường đối với việc thúc đẩy tiêu thụ và giảm thiểu rủi ro về giá nông sản trước những biến động phức tạp của thị trường.

- Trên cơ sở nghiên cứu kinh nghiệm của các nước Thái Lan, Trung Quốc và Hoa kỳ, đề tài đã rút ra các bài học cho Việt nam trong việc hình thành và phát triển thị trường hàng hoá nông sản giao sau.

- Hình thành cơ sở khoa học về những điều kiện để hình thành thị trường hàng hoá nông sản giao sau, đồng thời đánh giá thực trạng các điều kiện đó ở nước ta.

- Đề xuất các quan điểm, mô hình, giải pháp và kiến nghị nhằm hình thành trường hàng hoá nông sản giao sau ở nước ta trong thời gian tới.

- Cung cấp những tài liệu tham khảo bổ ích cho việc nghiên cứu về một loại hình thị trường kinh doanh rủi ro mới ở nước ta.

#### **7. Bố cục của đề tài**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, phụ lục và các tài liệu tham khảo luận án sẽ được kết cấu thành 3 chương như sau: Ngoài phần mở đầu, kết luận, phụ lục và các tài liệu tham khảo luận án sẽ được kết cấu thành 3 chương như sau:

*Chương 1:* Cơ sở lý luận và thực tiễn về sự hình thành thị trường hàng hoá nông sản giao sau

*Chương 2:* Phân tích, đánh giá thực trạng những điều kiện hình thành thị trường hàng hoá nông sản giao sau ở nước ta

*Chương 3:* Quan điểm, mục tiêu và giải pháp hình thành thị trường hàng hoá nông sản giao sau ở Việt Nam

## CHƯƠNG 1

### CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN VỀ SỰ HÌNH THÀNH THỊ TRƯỜNG HÀNG HOÁ NÔNG SẢN GIAO SAU

#### 1.1. KHÁI QUÁT VỀ THỊ TRƯỜNG HÀNG HOÁ GIAO SAU

##### 1.1.1. Khái niệm

Trong nền sản xuất hàng hoá, thị trường là cơ sở để người sản xuất quyết định sản xuất cái gì, cho ai và như thế nào? Việc mua bán trên thị trường có thể tiến hành theo nhiều phương thức người mua và người bán gặp gỡ trực tiếp để thoả thuận, nếu thoả thuận xong là nhận hàng và thanh toán. Tuy nhiên, cũng có trường hợp việc thoả thuận được tiến hành trước, còn việc giao hàng và nhận tiền lại được thực hiện sau một khoảng thời gian nhất định. Sự tách biệt về thời gian từ khi thoả thuận đến khi giao tiền, nhận hàng là tiêu chí quan trọng phân biệt khái niệm thị trường giao ngay và thị trường giao sau.

Trong thị trường giao sau, việc mua bán được tiến hành thông qua các hợp đồng giao sau. *Đó là một cam kết pháp lý của các bên về việc mua hoặc bán một hàng hóa với khối lượng, chất lượng, thời gian giao hàng, còn giá cả không phải là giá giao ngay của thời điểm hiện tại, mà là giá trong một khoảng thời gian sau đó nhưng lại được ấn định vào thời điểm hiện tại.*

Do thị trường biến động nên giá cả được cam kết trên hợp đồng thường chênh lệch với giá thực trên thị trường, nên người ta có thể mua đi, bán lại trao tay các hợp đồng trước ngày nó được thanh lý. Nếu người sở hữu hợp đồng không muốn thực hiện nó, thì họ có thể bán lại cho người khác. Giá chuyển nhượng hợp đồng lên xuống phụ thuộc vào diễn biến của giá hàng hoá trên thị trường, hay chính xác hơn là sự chênh lệch giữa giá ghi trên hợp đồng và giá trên thị trường giao ngay.

Việc mua bán các hợp đồng có thể diễn ra một cách tự phát phi tập trung, nhưng cũng có thể diễn ra tại một địa điểm tập trung, có tổ chức chặt chẽ theo quy định của pháp luật và được gọi là “sở giao dịch hàng hoá”. Cả giao dịch phi tập trung (ngoài sở) lẫn tập trung tại sở giao dịch tạo thành một thị trường mới gọi là thị trường hàng hoá giao sau. *Đây là một loại hình thị trường, mà ở đó người ta mua bán với nhau, không phải là giao ngay trực tiếp những lô hàng đang có, mà chỉ là ký kết các hợp đồng mua bán những lô hàng sẽ có, với những tiêu chuẩn về chất lượng và số lượng đã định, còn việc giao hàng và thanh toán được thực hiện sau một thời gian nhất định, theo những quy định có tính pháp lý.*

Việc tham gia vào thị trường hàng hoá giao sau về thực chất là tham gia vào các bên của hợp đồng giao sau, vì lẽ đó người ta còn gọi thị trường hàng hoá giao sau là thị trường hợp đồng. Tuy nhiên, so với hợp đồng giao ngay, các hợp đồng giao sau có các điểm khác biệt về giá cả và tính linh hoạt để giải phóng nghĩa vụ của các bên tham gia. Trong hợp đồng giao ngay giá cả của hàng hoá là giá của thị trường ở thời điểm hiện tại, còn giá cả trong hợp đồng giao sau là giá dự đoán của hàng hoá trên thị trường trong tương lai. Trong các hợp đồng giao ngay nghĩa vụ và quyền lợi (hay vị thế) của các bên tham gia, không thay đổi cho đến ngày thực hiện hợp đồng. Trong hợp đồng giao sau, các bên có thể kết thúc sớm vị thế của mình, thông qua việc

chuyển nhượng các hợp đồng trên thị trường. Sở dĩ các hợp đồng này có thể chuyển nhượng được, là vì nó có thể mang lại lợi ích cho người sở hữu nó, do sự biến động của giá cả hàng hoá trên thị trường sau một khoảng thời gian nhất định.

## **1.1.2. Các loại hình thị trường hàng hoá giao sau**

### ***1.1.2.1. Hợp đồng triển hạn và thị trường triển hạn***

*Hợp đồng triển hạn* (Forward contract) là một thoả thuận tay đôi (có thể qua nhà môi giới) diễn ra ngoài sở giao dịch về việc mua bán một hàng hoá nào đó với số lượng và giá cả xác định nhưng được giao và thanh toán vào một thời điểm đã được ấn định trong tương lai. Đây là loại hợp đồng đơn giản nhất trong các hợp đồng giao sau, chẳng hạn hợp đồng thỏa thuận về việc mua bán nông sản giữa nông dân và nhà chế biến hoặc nhà buôn. Mỗi hợp đồng được thiết kế các điều khoản cụ thể theo từng giao dịch riêng rẽ. *Thị trường giao dịch loại hợp đồng triển hạn gọi là thị trường triển hạn* (forward market). Trong lịch sử phát triển của thương mại thế giới, loại thị trường này xuất hiện rất sớm. Tuy nhiên, điểm hạn chế của thị trường này là sự ràng buộc pháp lý chưa cao, rủi ro lúc thực hiện hợp đồng luôn có thể xảy ra, cơ chế thanh toán còn thiếu linh hoạt, khi muốn chuyển nhượng hợp đồng thì người nắm giữ phải tìm được người có nhu cầu muốn mua hoặc phải tìm đến nhà môi giới...

### ***1.1.2.2. Hợp đồng kỳ hạn và thị trường kỳ hạn***

*Hợp đồng kỳ hạn* (Futures contract) về nội dung cũng giống như một hợp đồng triển hạn, tuy nhiên có sự khác nhau cơ bản là các hợp đồng kỳ hạn được thiết lập tại một sở giao dịch chính thức, hoạt động theo quy định của luật pháp. Các hợp đồng kỳ hạn có sự bảo lãnh của sở giao dịch nên làm giảm rủi ro hơn rất nhiều so với triển hạn. Hơn nữa, các điều khoản hợp đồng kỳ hạn đều được chuẩn hoá ở mức cao. *Thị trường kỳ hạn* (Futures markets) là các sở giao dịch hàng hóa kỳ hạn. Tại các sở này người ta có thể mua bán các hợp đồng kỳ hạn một cách dễ dàng, nên rất linh hoạt. Nhờ tính chặt chẽ và linh hoạt, nên thị trường không chỉ thu hút sự tham gia của những người có nhu cầu mua bán thực sự, mà cả những nhà kinh doanh rủi ro. Ngoài những người kinh doanh thị trường còn thu hút được sự tham gia của các nhà môi giới, các tổ chức tài chính, ngân hàng...

### ***1.1.2.3. Hợp đồng quyền chọn và thị trường quyền chọn***

*Hợp đồng quyền chọn* (Option contract) là một thoả thuận cam kết nhằm lựa chọn quyền mua hoặc bán một khối lượng hàng hoá nào đó trong tương lai với giá xác định cho đến ngày đáo hạn. Một điều đáng chú ý trong hợp đồng quyền chọn là sự khác nhau cơ bản về quyền lợi và nghĩa vụ giữa người mua và người bán quyền chọn. Người mua quyền chọn có quyền chứ không có nghĩa vụ bắt buộc phải mua hoặc bán hàng hoá theo giá cả đã cam kết, còn người bán quyền thì ở vị thế ngược lại. Trong thời hạn hợp đồng, người mua có quyền được mua hoặc bán một khối lượng hàng hoá trong hợp đồng với giá định trước. Tuy nhiên, dù hợp đồng có thực hiện hay không người mua quyền vẫn phải trả tiền, gọi là giá cho quyền chọn.

*Thị trường quyền chọn* (option markets) là nơi diễn ra các giao dịch hợp đồng quyền chọn, việc mua bán có thể diễn ra ngoài sở hoặc tại các sở giao dịch tập trung. Trong lịch sử, thị trường quyền chọn xuất hiện sau thị trường kỳ hạn, nhưng hiện nay

phát triển rất mạnh vì được ưa thích hơn. Thị trường quyền chọn là công cụ rất hữu hiệu để các nhà sản xuất, kinh doanh cả bên mua lẫn bên bán bảo hiểm rủi ro do biến động giá cả. Nó làm tăng khả năng chuyển dịch và quản lý, chuyển rủi ro từ nhà sản xuất có khả năng chịu đựng thấp, sang các nhà kinh doanh rủi ro có khả năng chịu đựng cao. Hiện nay, giao dịch các hợp đồng quyền chọn đã phát triển và xuất hiện một hình thức khá phổ biến trên thị trường nông sản hàng hóa là giao dịch quyền chọn trên hợp đồng kỳ hạn. Đây là sự kết hợp quan trọng của giao dịch kỳ hạn và quyền chọn trên thị trường giao sau. Quyền chọn trên hợp đồng kỳ hạn cho người mua quyền, được mua hoặc bán một hợp đồng kỳ hạn vào một ngày trong tương lai với giá đã cố định ngày hôm nay.

### **1.1.3. Các thành phần tham gia thị trường**

Tất cả các nhà giao dịch trên thị trường hàng hoá giao sau có thể phân ra làm 2 loại là thành viên môi giới và thành viên kinh doanh. Thành viên môi giới (người trung gian hoa hồng) là người thực hiện các giao dịch cho người khác và kiếm lời bằng cách thu một khoản phí từ mỗi giao dịch của khách hàng. Khách hàng của các trung gian hoa hồng có thể là các nhà đầu tư nhỏ lẻ hoặc các công ty. Thành viên kinh doanh kiếm lời bằng cách mua một hợp đồng nào đó rồi sau bán lại với giá cao hơn, hoặc ngược lại bán một hợp đồng nào đó với giá cao và hy vọng sau đó sẽ mua lại với giá thấp hơn (bán khống). Giao dịch của họ chính là điều kiện để cung cấp khả năng chuyển đổi cho mọi người. Các thành phần tham gia giao dịch trên thị trường đều phải chịu một khoản phí giao dịch nhất định theo quy định của sở giao dịch hàng hoá.

Các thành viên kinh doanh cũng có thể phân thành 2 loại là những nhà tự bảo hiểm và những nhà kinh doanh rủi ro (nhà đầu cơ). Nhà tự bảo hiểm, thông thường là những nhà sản xuất trực tiếp, họ tham gia thị trường với mục tiêu chủ yếu là tự bảo hiểm để tiêu thụ sản phẩm, hoặc mua nguyên liệu để chế biến. Khác với nhà tự bảo hiểm, các nhà đầu cơ được khuyến khích bởi lợi nhuận thu được thông qua việc mua bán các hợp đồng.

### **1.1.4. Sở giao dịch và công ty giao hoán**

Thị trường hàng hoá giao sau bao gồm hai bộ phận là thị trường phi tập trung (OTC) và thị trường tập trung là sở giao dịch hàng hoá. Sở giao dịch là bộ phận quan trọng nhất của thị trường hàng hoá giao sau. Sở cung cấp các điều kiện cần thiết để các nhà đầu tư tham gia giao dịch. Việc ký kết các hợp đồng thông qua sở, tăng khả năng thực thi các cam kết, của các bên trong hợp đồng. Tại sở giao dịch các hợp đồng mua bán được chuyển nhượng, ngoài ra sở còn là nơi đảm nhận chức năng làm thủ tục giấy tờ nhằm mua bán và thực hiện hiệu quả các hợp đồng. Sở giao dịch đóng vai trò quan trọng trong thị trường hàng hoá giao sau, cho nên nói đến việc hình thành thị trường hàng hoá giao sau, thì điều quan trọng nhất chính là việc thiết lập sở giao dịch hàng hoá.

Mỗi một sở giao dịch hàng hoá phải có một tổ chức giao hoán (hay trung tâm thanh toán bù trừ) kèm theo, để thanh toán mọi doanh vụ giao dịch tại sở. Về cơ chế hoạt động, hàng ngày sở giao dịch chuyển cho công ty giao hoán toàn bộ các doanh vụ mua bán. Căn cứ vào đó, công ty giao hoán thay mặt người mua và người bán thanh toán với đối tác bằng cách chuyển vào hoặc rút tiền ra từ tài khoản của các nhà đầu tư.



## **1.2. NHỮNG LỢI ÍCH VÀ HẠN CHẾ CỦA THỊ TRƯỜNG HÀNG HOÁ GIAO SAU ĐỐI VỚI VIỆC TIÊU THỤ NÔNG SẢN**

Việc thiết lập thị trường mang lại nhiều lợi ích cho các đối tượng khác nhau. Các nhà sản xuất (chủ trang trại, nhà chế biến nông sản), bảo hiểm được giá cả hàng hoá của mình trước sự biến động của thị trường giao ngay. Các nhà kinh doanh rủi ro, có thể thu được lợi nhuận, thông qua việc dự đoán thành công xu hướng giá diễn ra trong tương lai. Thị trường cho phép các nhà sản xuất trực tiếp có thể chuyển rủi ro sang các nhà đầu cơ kinh doanh rủi ro. Chính vì vậy, người ta gọi thị trường giao sau là phương tiện để thực hiện xã hội hoá rủi ro về giá. Đối với nhà nước, thị trường giao sau là công cụ để theo dõi tình hình giá cả, nhằm đưa ra các biện pháp điều tiết để ổn định và phát triển kinh tế.

Bên cạnh những lợi ích nói trên, thị trường hàng hoá giao sau nói chung và thị trường hàng hoá nông sản giao sau nói riêng, có những hạn chế nhất định.

Đối với người nông dân, một mặt do tính nhỏ lẻ nên thường không đáp ứng được các tiêu chuẩn quy định của sở giao dịch về số lượng và chất lượng hàng hoá nông sản, mặt khác do nhận thức thấp, nên sự tham gia thị trường của họ bị hạn chế.

Đối với các nhà kinh doanh rủi ro, việc tham gia thị trường có thể mang lại lợi nhuận to lớn, nhưng cũng có thể dẫn đến thua lỗ, phá sản. Nhiều người còn cho rằng việc kinh doanh trên thị trường hàng hoá giao sau có tính chất “đánh bạc”.

Đối với nền kinh tế, do thị trường này cho phép nhà đầu cơ với một số lượng vốn nhất định, có thể nắm giữ được một khối lượng hàng hoá với giá trị lớn hơn nhiều so với vốn hiện có, dẫn đến các cơn sốt về giá và ảnh hưởng đến nền kinh tế. Mặc dù pháp luật quy định tỷ lệ mà một nhà đầu tư có thể nắm giữ về một loại hàng hoá nào đó, để tránh tình trạng lũng đoạn thị trường; tuy nhiên trên thực tế các nhà đầu cơ luôn tìm cách để chi phối giá cả thị trường thông qua các liên kết “ngầm” mà nhà nước rất khó quản lý. Ngoài ra, do có sự phụ thuộc rất lớn giữa giá tại thị trường trong nước và quốc tế, nên dễ tạo thành phản ứng dây chuyền, hay hiệu ứng “đomino”, dẫn tới khủng hoảng không chỉ trong phạm vi một quốc gia mà nhiều khi là cả khu vực và thậm chí là toàn cầu...

## **1.3. NHỮNG ĐIỀU KIỆN CƠ BẢN ĐỂ HÌNH THÀNH THỊ TRƯỜNG HÀNG HOÁ NÔNG SẢN GIAO SAU**

### **1.3.1. Sự phát triển của cơ chế thị trường**

Thị trường hàng hoá giao sau là sản phẩm của nền kinh tế thị trường, vì vậy để thị trường hình thành và phát triển đòi hỏi các nguyên tắc thị trường phải được tôn trọng. Giá cả trên thị trường phải hoàn toàn tự do phụ thuộc vào quan hệ cung cầu, nhà nước phải hạn chế đến mức thấp nhất sự can thiệp trực tiếp vào giá cả. Mọi sự can thiệp của nhà nước vào giá cả, sẽ triệt tiêu động lực phát triển của thị trường. Thị trường này chỉ được hình thành và phát triển khi các loại hình thị trường khác phát triển đến mức độ nhất định... Tóm lại, cơ chế thị trường là điều kiện nền tảng để hình thành thị trường hàng hoá giao sau.

### **1.3.2. Sự phát triển của sản xuất nông sản hàng hoá**

Hàng hoá đưa vào giao dịch phải đạt chuẩn về số lượng và chất lượng, vì vậy phải tập trung sản xuất để một chủ thể có thể sở hữu một khối lượng hàng hoá nông sản nhất định. Một trong những mục tiêu của việc thiết lập thị trường là nhằm tiêu thụ nông sản và bảo hiểm rủi ro về giá cho các nhà sản xuất trực tiếp. Do vậy, thị trường chỉ có thể hình thành trên cơ sở nền nông nghiệp đã tạo ra một khối lượng hàng hoá đủ lớn, chất lượng đảm bảo. Chỉ khi với một khối lượng lớn hàng hoá được sản xuất ra mà các phương thức tiêu thụ truyền thống không đáp ứng được, thì người sản xuất mới tìm đến thị trường giao sau, để đảm bảo tiêu thụ hết lượng nông sản hàng hoá. Ngược lại, khi đã tìm thấy công cụ bảo hiểm hiệu quả, thì nhà sản xuất lại có điều kiện để phát triển sản xuất..., cứ như vậy sản xuất và thị trường gắn kết với nhau, hỗ trợ cho nhau cùng phát triển.

### **1.3.3. Sự phát triển của thị trường giao ngay**

Việc hình thành thị trường giao sau bắt nguồn từ thị trường giao ngay và chỉ phát triển cùng với sự phát triển của thị trường giao ngay. Việc tham gia mua bán trên thị trường giao sau, về thực chất là nhằm bảo hiểm cho việc mua bán trên thị trường giao ngay, do đó nếu thị trường giao ngay không phát triển, dẫn đến nhu cầu bảo hiểm sẽ giảm xuống, hạn chế tính sôi động của thị trường giao sau. Khi thị trường giao ngay phát triển thì cạnh tranh ngày càng gay gắt, rủi ro về giá càng lớn, nhu cầu bảo hiểm rủi ro ngày càng cao... Đó chính là điều kiện cần thiết để hình thành thị trường hàng hoá giao sau.

Sự phát triển của thị trường giao ngay còn là điều kiện quan trọng để thực hiện các hợp đồng giao sau, khi người mua hoặc bán yêu cầu giao hàng thật. Kinh doanh trên thị trường giao sau thường với khối lượng lớn, vì vậy việc đảm bảo yêu cầu khi giao hàng thật chỉ có thể thực hiện được, trên cơ sở một thị trường giao ngay phát triển. Ngoài ra, sự phát triển của thị trường giao ngay là điều kiện cần thiết, để hình thành các tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa, giúp cho việc chuẩn hóa các hợp đồng trên thị trường giao sau. Một thị trường giao ngay phát triển là một thị trường, các thông tin về giá cả được phản ánh một cách kịp thời chính xác, đó chính là căn cứ quan trọng, để nhà đầu tư đưa ra các quyết định khi kinh doanh trên thị trường giao sau.

### **1.3.4. Trình độ phát triển của doanh nghiệp**

Cũng như thị trường giao ngay, ngoài vai trò của nhà nước thì doanh nghiệp có vai trò to lớn đối với sự hình thành và phát triển thị trường. Trên thực tế, tham gia vào thị trường giao sau ngoài doanh nghiệp, còn có các nhà đầu tư tự do, nhưng thông thường thời gian đầu thì lực lượng tham gia chủ yếu vẫn là doanh nghiệp. Các nhà đầu tư tự do thường chỉ tham gia, khi thị trường đã hình thành và phát triển ở một mức độ nhất định.

Sự hình thành và phát triển thị trường không chỉ phụ thuộc vào số lượng doanh nghiệp mà còn phụ thuộc rất lớn vào năng lực của doanh nghiệp. Thị trường hàng hoá nông sản giao sau là một thị trường phát triển cao, đòi hỏi doanh nghiệp phải có các năng lực nhất định, mà quan trọng nhất là nghiệp vụ kinh doanh. Đây là một loại hình kinh doanh rủi ro, nếu không có nghiệp vụ kinh doanh tốt, không nắm bắt các thông tin thị trường và thiếu khả năng dự đoán diễn biến của giá cả thì sẽ dẫn đến thất bại.

Ngoài ra, cũng như trên thị trường giao ngay, để có thể đứng vững và phát triển, đòi hỏi doanh nghiệp phải có các tiềm lực khác như về vốn, nguồn nhân lực và trình độ pháp lý..

### **1.3.5. Hình thành khung khổ pháp lý đối với thị trường hàng hoá giao sau**

Trên thị trường giao ngay, các hành vi mua bán của thương nhân phải tuân theo các khuôn khổ pháp lý nhất định. Thị trường giao sau là một thị trường bậc cao, nên yêu cầu phải hình thành một khung khổ pháp lý chặt chẽ, minh bạch và có phương pháp thực thi hiệu quả. Hệ thống các quy định pháp lý đối với thị trường nông sản hàng hoá giao sau thường bao gồm ba bộ phận quan trọng. Một là, các quy định pháp lý liên quan, đó là các quy định thuộc các bộ luật khác nhưng liên quan đến thương mại nông sản nói chung và thị trường hàng hoá nông sản giao sau nói riêng; Hai là, các quy định pháp lý trực tiếp liên quan đến sự hình thành và hoạt động của thị trường. Ở các nước thường có đạo luật riêng cho thị trường này, ở nước ta hiện nay mới chỉ là một chương (chương V) của Luật Thương mại, một Nghị định (số 158/2006/NĐ-CP) và một thông tư (số 03/2009/TT-BCT) về mua bán qua sổ giao dịch hàng hoá. Ba là, các quy định riêng của các sổ giao dịch, căn cứ vào hệ thống quy định pháp luật của nhà nước và đặc thù của hàng hoá đưa vào giao dịch, các sổ giao dịch còn có thể đưa ra các quy định khác nhau dưới hình thức là các quy chế.

### **1.3.6. Cơ sở vật chất kỹ thuật và trình độ nhận thức của các thành phần tham gia thị trường**

Để có thể tiến hành giao dịch, đòi hỏi phải phát triển kết cấu hạ tầng thương mại. Trong thị trường hàng hoá nông sản giao sau tập trung, nhất thiết phải có các sổ giao dịch với các điều kiện cơ sở vật chất nhất định. Trước hết, các sổ giao dịch phải có một địa điểm để đặt sàn (hay trung tâm) giao dịch với trang thiết bị hiện đại. Ngoài ra, các sổ giao dịch phải có thiết bị để thực hiện chức năng quản lý, kiểm định chất lượng và giao nhận hàng hoá. Phải có hệ thống kho bảo quản tại các địa điểm thích hợp, theo yêu cầu tiết kiệm tối đa chi phí vận chuyển cho các tổ chức sản xuất.

Khi đã có điều kiện vật chất kỹ thuật đảm bảo, thì một điều kiện không kém phần quan trọng là phải có người tham gia giao dịch. Các đối tượng chỉ tham gia thị trường khi hiểu rõ bản chất, chức năng và lợi ích của thị trường. Trên cơ sở nhận thức đó, các đối tượng tham gia thị trường mới có thể làm cho thị trường phát huy được vai trò đúng nghĩa của nó. Ngoài nhận thức, các thành phần tham gia thị trường bao gồm cả người kinh doanh lẫn người tạo lập thị trường phải có một nghiệp vụ chuyên môn nhất định. Tính chất nghiệp vụ chuyên môn đối với các thành phần khác nhau cũng khác nhau. Chẳng hạn, đối với các nhà kinh doanh, thì đó là nghiệp vụ phân tích, dự báo diễn biến giá cả, các nhà môi giới thì cần phải làm thế nào để thu hút được nhiều nhà kinh doanh tham gia thị trường, các nhà điều hành sổ giao dịch thì làm thế nào để quản lý và vận hành giao dịch thông suốt, còn các nhà quản lý nhà nước thì làm thế nào để quản lý tốt thị trường hạn chế các tác động tiêu cực do thị trường gây ra...

Giữa các điều kiện trên có mối quan hệ với nhau, chẳng hạn như: sự phát triển của sản xuất nông nghiệp sẽ tạo điều kiện để phát triển thị trường tiêu thụ và ngược lại; việc phát triển thị trường giao ngay có tác động tích cực đến quy mô và chất lượng nông sản; việc xây dựng khung khổ pháp lý là điều kiện cần thiết để thiết lập thị

trường, nhưng khi đã hình thành thì thị trường lại đặt ra những vấn đề mới, đòi hỏi phải điều chỉnh lại khung khổ pháp lý ngày càng hoàn thiện hơn... Hơn nữa, vai trò của các điều kiện trên đây cũng khác nhau. Trong đó, sự phát triển của cơ chế thị trường có vai trò là “nền tảng”; sự phát triển của sản xuất nông sản, thị trường giao ngay, sự phát triển của doanh nghiệp và khung khổ pháp lý có vai trò là “cần thiết” đối với sự hình thành TTHHNSGS. Cuối cùng, cơ sở vật chất kỹ thuật và trình độ nhận thức, chuyên môn nghiệp vụ của các thành phần tham gia thị trường có vai trò “trực tiếp” của việc hình thành và phát triển thị trường.

#### **1.4. KINH NGHIỆM THẾ GIỚI VÀ MỘT SỐ BÀI HỌC CHO VIỆT NAM**

Sau khi nghiên cứu kinh nghiệm hình thành thị trường của các nước như Thái Lan, Trung Quốc, Hoa Kỳ, Luận án đã rút ra một số bài học về việc hình thành thị trường ở nước ta như sau:

Cần phải hình thành thị trường qua năm giai đoạn là: (1) sự xuất hiện nhu cầu chuyển nhượng các hợp đồng giao sau; (2) các nhà môi giới liên kết với nhau để bắt đầu "hình thành một thị trường" giao dịch các hợp đồng giao sau; (3) tiến hành chuẩn hoá dần các các hợp đồng, thông lệ và các quy trình giao dịch; (4) thành lập một “nơi giao dịch tập trung” hay sở giao dịch hàng hoá và: (5) thành lập một phòng thanh toán bù trừ hay công ty giao hoán, để quản lý rủi ro cho các bên đối tác.

Cần phát triển thị trường phi tập trung (OTC) trước khi thành lập Sở giao dịch hàng hóa, với việc hình thành cơ sở pháp lý rõ ràng và phương thức quản lý chặt chẽ. Lựa chọn một số mặt hàng nông sản có đủ tiêu chuẩn để đưa vào giao dịch. Tiêu chuẩn lựa chọn các mặt hàng nông sản để tham gia giao dịch là những mặt hàng có khối lượng sản xuất tương đối lớn, có thị phần xuất khẩu cao, có chất lượng bảo đảm, dễ phân loại chất lượng, dễ bảo quản, thường có biến động lớn về giá.... Theo đó, các mặt hàng mà ta có thể đưa vào giao dịch đầu tiên là gạo, cà phê, chè, cao su và hạt điều. Hình thức sở hữu sở giao dịch hàng hóa nông sản giao sau nên là nhà nước và hoạt động với mục tiêu phi lợi nhuận.

## **CHƯƠNG 2**

### **PHÂN TÍCH, ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG NHỮNG ĐIỀU KIỆN CỦA VIỆC HÌNH THÀNH THỊ TRƯỜNG HÀNG HOÁ NÔNG SẢN GIAO SAU Ở NƯỚC TA**

#### **2.1. THỰC TRẠNG NHỮNG ĐIỀU KIỆN CƠ BẢN CỦA VIỆC HÌNH THÀNH THỊ TRƯỜNG HÀNG HOÁ NÔNG SẢN GIAO SAU Ở NƯỚC TA**

##### **2.1.1. Sự phát triển cơ chế kinh tế thị trường**

Điều quan trọng nhất của cơ chế thị trường đối với sự hình thành và phát triển thị trường hàng hoá giao sau là cơ chế hình thành giá cả. Ở nước ta trước thời kỳ đổi mới, giá cả do nhà nước quy định. Trong công cuộc chuyển đổi nền kinh tế theo cơ chế thị trường, cải cách giá cả đã được chọn làm khâu đột phá, với mục tiêu cơ bản là xoá bỏ bao cấp về giá, chuyển từ cơ chế giá nhà nước sang cơ chế giá thị trường có sự quản lý của nhà nước.

Nhiệm vụ của cải cách về giá là hình thành các văn bản pháp lý, nhằm từng bước giảm sự can thiệp trực tiếp của nhà nước vào quá trình hình thành giá cả.

Một nội dung khác cũng đã được nước ta chú trọng là hình thành đồng bộ các loại hình thị trường. Mục tiêu của quá trình này là nhằm tạo ra một “sân chơi” đa dạng cho mọi thành phần kinh tế. Việc hình thành thị trường đi đôi với việc hình thành khung khổ pháp lý đối với từng loại hình thị trường, tạo ra một “luật chơi” minh bạch. Đồng thời, với việc tạo ra thể chế kinh tế thị trường, là việc tạo ra một lực lượng người chơi đông đảo và bình đẳng thông qua quá trình cổ phần hoá các doanh nghiệp nhà nước.

Cùng với việc tạo ra khung khổ pháp lý theo cơ chế thị trường, việc nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật cũng được coi trọng. Công cuộc cải cách bộ máy hành chính được thực hiện theo các hướng cơ bản là tinh giản bộ máy quản lý, phân định rõ chức năng các cơ quan quản lý, thực hiện cơ chế quản lý thông qua các chính sách pháp luật phù hợp với bản chất của kinh tế thị trường và tiến trình cải cách và hội nhập kinh tế quốc tế.

### **2.1.2. Phát triển sản xuất nông sản hàng hoá**

Trong nông nghiệp, đường lối đổi mới đã tập trung vào việc giải phóng mạnh mẽ sức sản xuất, bắt đầu từ 2 yếu tố cơ bản là đất đai và lao động nông nghiệp. Luật Đất đai năm 1993 đã thừa nhận 5 quyền của người sử dụng đất (chuyển đổi, chuyển nhượng, cho thuê, thừa kế và thế chấp). Nông dân đã có quyền trọn vẹn đối với quỹ đất được Nhà nước giao. Nghị quyết về Kinh tế trang trại đã tạo ra cơ sở pháp lý cho việc khai phá đất hoang hoá phát triển sản xuất theo hướng hàng hoá. Các chính sách tài chính, khoa học công nghệ... phục vụ sản xuất nông nghiệp đã được chú ý quan tâm.

Sản xuất nông sản của Việt Nam đã không ngừng phát triển. Tổng giá trị sản xuất năm 1990 đạt 20 666,5 tỷ đồng, nhưng năm 1995, giá trị này đã đạt 85507,6 tỷ đồng tăng 4,2 lần; năm 2000 đạt giá trị là 129 140,5 tỷ đồng tăng 6,3 lần và năm 2008 đạt giá trị là 248 3148 tỷ đồng tăng hơn 12 lần so với năm 1990. Cơ cấu sản xuất nông nghiệp và cơ cấu kinh tế nông thôn, bước đầu đã có nhiều biến đổi tích cực. Trong các hàng hoá nông sản đã xuất hiện một số mặt hàng có khối lượng lớn không chỉ đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng trong nước mà còn góp phần xuất khẩu, đáng chú ý là các mặt hàng lúa gạo, cà phê, cao su, chè, hạt điều...

### **2.1.2. Tiêu thụ hàng hoá nông sản**

*Tại thị trường trong nước* đã bỏ chế độ thu mua và cung cấp lương thực, từng bước thực hiện tự do hóa giá cả và lưu thông. Hiện nay, khoảng 70% khối lượng nông sản được tiêu thụ ở thị trường trong nước. Hệ thống và mạng lưới kinh doanh đã được thiết lập, các mô hình tổ chức thị trường nội địa đã được hình thành, phù hợp với từng địa bàn và từng mặt hàng. Đã có sự liên kết dọc theo ngành, nhóm hoặc mặt hàng với sự tham gia của nhiều thành phần kinh tế.

Hạ tầng thương mại đã hình thành và đang phát triển, trong đó đáng chú ý là các chợ trung tâm nông sản. Đây là một cụm dịch vụ tổng hợp với chức năng làm dịch vụ cho người mua và người bán. Chợ trung tâm nông sản có thể được xem là sàn giao dịch hàng hóa tập trung mặc dù còn rất sơ khai.

*Về xuất khẩu hàng hóa nông sản*, các chủ trương, chính sách đã giảm thiểu sự can thiệp của Nhà nước, tạo môi trường thông thoáng, minh bạch cho hoạt động xuất, nhập khẩu. Cơ chế xin cho được giảm thiểu, hầu hết hàng hoá được làm thủ tục xuất, nhập khẩu tại Hải quan và chỉ chịu sự điều tiết của thuế. Biện pháp phi thuế chỉ còn áp dụng với một số lượng rất ít mặt hàng.

Kim ngạch xuất khẩu nông sản nước ta không ngừng tăng lên trong thời gian qua, so với năm 1990 thì kim ngạch xuất khẩu năm 2008 tăng hơn 10 lần. Hàng nông sản của nước ta được xuất khẩu đến hơn 80 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới. Một số nông sản đã khẳng định được vị thế cao trên thị trường nông sản thế giới.

#### **2.1.4. Thực trạng phát triển của doanh nghiệp**

Xuất phát từ chủ trương phát triển kinh tế nhiều thành phần và cụ thể là việc ban hành Luật Doanh nghiệp, nên số lượng doanh nghiệp của nước ta tăng lên nhanh chóng. Trong đó, doanh nghiệp nhà nước ngày càng giảm về số lượng nhưng lớn mạnh hơn về quy mô; doanh nghiệp dân doanh phát triển nhanh nhưng quy mô còn nhỏ, các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài tăng đều và ngày càng chiếm vị trí quan trọng trong nền kinh tế. Trong giai đoạn 2006- 2010, doanh nghiệp nước ta phát triển rất nhanh, bình quân mỗi năm có 66,3 nghìn doanh nghiệp được thành lập mới, tốc độ tăng bình quân đạt trên 20%/năm. Tổng số vốn đăng ký của doanh nghiệp dân doanh thành lập mới đạt 1.882 nghìn tỷ đồng, gấp gần 6 lần so với tổng vốn đăng ký của doanh nghiệp dân doanh thành lập mới giai đoạn 5 năm 2001-2005. Tính đến tháng 31 tháng 12 năm 2008 trên cả nước có 283980 doanh nghiệp đang và bắt đầu hoạt động.

#### **2.2.5. Khung khổ pháp lý đối với thị trường hàng hoá giao sau**

Ngoài Luật dân sự và một số văn bản pháp lý có liên quan đến thương mại, thì Luật Thương mại (sửa đổi năm 2005) là văn bản pháp lý có vai trò lớn nhất đến sự hình thành thị trường hàng hoá giao sau. Luật đã quy định về các chức năng của Sở giao dịch hàng hoá. Để cụ thể hoá việc mua bán hàng hoá qua sở giao dịch, Nghị định số 158/2006/NĐ-CP, ngày 28/12/2006 của Chính phủ đã quy định về việc thành lập Sở Giao dịch hàng hoá và hoạt động mua bán hàng hoá qua Sở Giao dịch hàng hoá. Theo đó, Sở Giao dịch hàng hoá là pháp nhân được thành lập và hoạt động dưới hình thức Công ty trách nhiệm hữu hạn và Công ty cổ phần. Ngày 10/2/2009, Bộ Công thương đã có Thông tư số 03/2009/TT-BCT hướng dẫn hồ sơ, trình tự, thủ tục cấp Giấy phép thành lập và quy định chế độ báo cáo của Sở Giao dịch hàng hoá. Hiện nay, đây là những văn bản pháp lý làm cơ sở cần thiết cho việc hình thành thị trường ở nước ta.

#### **2.1.6. Thực trạng về cơ sở vật chất kỹ thuật và nhận thức của các thành phần tham gia thị trường**

*Về cơ sở vật chất kỹ thuật*, hiện nay chúng ta đã có một hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật của một số chợ trung tâm đầu mối. Chợ cung cấp dịch vụ phơi, xay sát, chế biến và bảo quản nông sản. Ngoài ra, chợ còn cung cấp dịch vụ thông tin, giá cả và dịch vụ thanh toán giữa người mua và người bán. Ngoài ra, một số sàn giao dịch đối với một số nông sản cũng đã hình thành, tuy quy mô nhỏ và hoạt động còn kém hiệu quả, nhưng đã tạo ra tiền đề vật chất cho việc hình thành thị trường hàng hoá nông sản giao sau trong tương lai.

*Về trình độ nhận thức và chuyên môn nghiệp vụ, ở nước ta người nông dân đã biết và tiến hành giao dịch triển hạn hàng nông sản từ lâu. Đây là hình thức hợp đồng tiêu thụ nông sản với giá cố định của giao dịch triển hạn. Tuy nhiên, do hạn chế về nhận thức cũng như sự thiếu vắng các quy định pháp lý nên tình trạng vi phạm thỏa thuận diễn ra thường xuyên. Giao dịch kỳ hạn và quyền chọn, đã được các nhà môi giới giới thiệu đến các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh cà phê, cao su nên nhiều doanh nghiệp khá am hiểu về hình thức mua bán này. Hiện nay, nghiệp vụ quyền chọn đã thực hiện đối với vàng và tiền tệ trong các ngân hàng.*

## **2.2. ĐÁNH GIÁ NHỮNG ĐIỀU KIỆN HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG NÔNG SẢN HÀNG HOÁ GIAO SAU**

### **2.2.1. Những mặt tích cực**

*Cơ chế kinh tế thị trường đã được hình thành và đang trong quá trình hoàn thiện. Đã tạo dựng khung pháp lý cho việc thực hiện quyền tự do kinh doanh, phát triển nền kinh tế nhiều thành phần. Đã từng bước tách chức năng quản lý nhà nước với chức năng kinh doanh của các DN, từng bước chuyển từ can thiệp trực tiếp sang can thiệp gián tiếp thông qua hệ thống pháp luật, chính sách và các công cụ điều tiết vĩ mô khác. Công tác cải cách nền hành chính đã được đẩy mạnh. Bộ máy hành chính đã được đổi mới theo hướng tinh giản, giảm số đầu mối và nâng cao hiệu quả. Đã có nhiều nỗ lực trong việc cải thiện môi trường kinh doanh, các loại thị trường đã hình thành đồng bộ.*

Tính công khai, minh bạch đã được cải thiện đáng kể, người dân và doanh nghiệp đã được quyền tiếp cận thông tin, tham gia và giám sát quá trình hoạch định và thực hiện quyết định của các cơ quan Nhà nước. Trách nhiệm giải trình của các cơ quan công quyền cũng từng bước được thực hiện. Các thủ tục hành chính, bước đầu đã làm thay đổi mối quan hệ giữa cơ quan hành chính với doanh nghiệp và công dân giảm chi phí thời gian, tiền bạc của người dân, tạo tiền đề tốt để thu hút đầu tư trong và ngoài nước.

*Sản xuất nông sản hàng hóa tăng ổn định về quy mô và chất lượng ngày càng được chú trọng hơn. Đã có những chủ trương chính sách đúng đắn về phát triển nông nghiệp. Cùng với luật đất đai các chính sách khác như tài chính tín dụng, khoa học công nghệ phục vụ sản xuất nông nghiệp, đào tạo nguồn nhân lực... cũng đã được ban hành và triển khai thực hiện.*

Sản xuất hàng hoá nông sản không ngừng tăng lên về khối lượng, giá thành sản xuất giảm, khả năng cạnh tranh được cải thiện. Chất lượng hàng hoá nông sản cũng được cải thiện đáng kể điều đó được thể hiện qua việc tăng số lượng xuất khẩu nông sản vào các thị trường đòi hỏi chất lượng nông sản cao. Các mặt hàng nông sản chủ lực vẫn được duy trì và phát triển. Trong đó, một số mặt hàng có khả năng tham gia vào giao dịch trên thị trường hàng hoá giao sau như lúa gạo, cà phê, cao su, chè, hạt điều.

*Tiêu thụ nông sản trong nước và xuất khẩu đã có nhiều tiến bộ đáng kể. Chính sách về thị trường trong nước cơ bản đã giải quyết vấn đề xóa bỏ bao cấp, chuyển sang cơ chế thị trường. Đã hình thành thị trường thống nhất, ổn định và thông suốt trên phạm vi cả nước. Từng bước hình thành các kênh lưu thông một số mặt hàng*

nông sản chủ yếu với sự tham gia đông đảo của các loại hình thương nhân thuộc các thành phần kinh tế. Tổ chức và phương thức kinh doanh, hình thức tiêu thụ ngày càng đổi mới, phong phú và linh hoạt hơn. Giá cả của hầu hết các mặt hàng nông sản tại thị trường trong nước hoàn toàn do quan hệ cung - cầu quyết định. Nhiều mặt hàng nông sản diễn biến giá cả trong nước đã phù hợp với thị trường thế giới nhất là các mặt hàng có tỷ trọng xuất khẩu cao.

Các hình thức kinh doanh nông sản tiên tiến như Trung tâm thương mại, trung tâm giao dịch hàng hóa... đang hình thành và phát triển ở các vùng nông sản trọng điểm. Thương mại điện tử mới xuất hiện nhưng đang có xu hướng phát triển tích cực. Việc tiêu thụ nông sản hàng hoá giữa người sản xuất và các doanh nghiệp có khởi sắc.

*Hệ thống chính sách về xuất khẩu nông sản* đã đề cập đến những nội dung khá cụ thể từ xác định hạn ngạch, tổ chức thu gom, điều tiết giá thu mua, thưởng xuất khẩu, giám sát chất lượng sản phẩm xuất khẩu...

Thị trường xuất- nhập khẩu được mở rộng. Cơ cấu thị trường xuất khẩu được cải thiện rõ rệt. Quy mô kim ngạch xuất khẩu hàng hoá nói chung và nông sản nói riêng tăng lên nhanh chóng. Tốc độ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu trong thời gian qua của Việt Nam thuộc loại cao nhất thế giới. Cơ cấu hàng xuất khẩu được chuyển dịch theo hướng tích cực, từ chỗ chỉ xuất khẩu một vài nông sản, thủy sản và lâm sản, đến nay hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam khá phong phú về chủng loại.

***Số lượng doanh nghiệp tăng nhanh góp phần giải quyết việc làm và tăng trưởng kinh tế.*** Các chính sách ban hành đã thúc đẩy các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế phát triển nhanh về số lượng, rộng về quy mô, phong phú về các loại hình và hoạt động ngày càng có hiệu quả.

Các doanh nghiệp đã nhanh chóng tiếp cận thị trường trong và ngoài nước, từng bước thích nghi với xu thế hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực, tích cực áp dụng tiến bộ khoa học - kỹ thuật, công nghệ mới vào sản xuất kinh doanh, cải tiến công tác quản lý. Sự phát triển của doanh nghiệp đã đóng góp phần quan trọng vào tăng trưởng kinh tế của đất nước. Một số doanh nghiệp đã khẳng định được uy tín, chất lượng, hiệu quả và thương hiệu của mình trên thị trường trong nước và quốc tế. Đối với các DNNVV, mặc dù còn hạn chế về quy mô, song đã đóng góp một phần không nhỏ vào sự nghiệp phát triển kinh tế đất nước. Là một trong những nhân tố giúp cho nền kinh tế của nước ta duy trì tốc độ phát triển cao trong những năm vừa qua. Nhiều mặt hàng xuất khẩu quan trọng do các DNNVV sản xuất đã tạo được uy tín trên thị trường quốc tế và có đặc trưng truyền thống như: hạt tiêu, hạt điều xuất khẩu, gốm sứ, thủ công mỹ nghệ, thủy sản.... Các DNNVV có vai trò khá quan trọng với tư cách là nhà sản xuất trung gian cho các doanh nghiệp lớn xuất khẩu.

***Khung khổ pháp lý đối với thị trường hàng hoá giao sau bước đầu đã hình thành.*** Luật Thương mại năm 2005 đã đưa ra những quy định mang tính cơ bản nhất đối với hoạt động mua bán hàng hoá qua Sở giao dịch hàng hoá làm để làm cơ sở cho sự phát triển của hoạt động này trong tương lai. Đây là điều có ý nghĩa rất quan trọng trong việc hình thành Sở giao dịch hàng hoá giao sau của Việt Nam.

Việc bổ sung những quy định về sở giao dịch hàng hoá, trong Luật Thương mại sửa đổi và các văn bản pháp lý liên quan đến sự hình thành của thị trường hàng hoá



giao sau, là sự thể hiện chủ trương phát triển kinh tế theo cơ chế thị trường ở nước ta. Những cơ sở pháp lý hiện có về thị trường hàng hoá giao sau ở nước ta tuy mới chỉ là bước bước đầu nhưng đã tạo ra nền tảng cho sự hình thành và phát triển thị trường.

***Sự phát triển cơ sở hạ tầng thương mại nông sản giao ngay đã tạo tiền đề vật chất và nhận thức cho việc hình thành thị trường hàng hoá giao sau.*** Hệ thống cơ sở hạ tầng kỹ thuật trong tiêu thụ nông sản tại các vùng nông sản trọng điểm như hệ thống chợ đầu mối nông sản, trung tâm giao dịch nông sản đã tạo điều kiện thuận lợi về cơ sở vật chất để hình thành các sở giao dịch hàng hoá. Ngoài những cơ sở vật chất nói trên, những kinh nghiệm về việc hình thành cơ sở vật chất của sở giao chứng khoán ở nước ta cũng có tác dụng rất lớn trong việc thiết kế, xây dựng và vận hành các sàn giao dịch hàng hoá trong tương lai. Về nguyên tắc, việc hình thành sở giao dịch hàng hoá nông sản giao sau, có nhiều nội dung tương tự như việc hình thành một sở giao dịch chứng khoán.

*Nhận thức và trình độ chuyên môn nghiệp vụ của các thành phần tham gia thị trường đã từng bước được nâng lên.* Tại các chợ trung tâm nông sản chúng ta cũng đã triển khai hình thức giao dịch như đấu thầu, đấu giá tại các sàn giao dịch nông sản, đây là một hình thức tập dượt cho các nhà đầu tư làm quen với phương thức mua bán hiện đại. Một hình thức khác là mua bán qua hợp đồng theo quyết định số 80/QĐ- CP của Thủ tướng Chính phủ cũng góp phần nâng cao nhận thức cho cả nông dân và doanh nghiệp tiếp cận với hình thức mua bán giao sau. Sự tham gia giao dịch kỳ hạn cà phê của một số doanh nghiệp tại thị trường hàng hoá Luân Đôn trong thời gian qua, tuy chưa thu được kết quả như mong muốn, song đó là bài học bổ ích nhằm nâng cao nhận thức và trình độ chuyên môn nghiệp vụ để doanh nghiệp có thể tham gia vào thị trường giao sau ở nước ta, khi được thiết lập.

### **2.2.2. Những mặt còn hạn chế**

*Cơ chế thị trường đã hình thành nhưng còn nhiều bất cập.* Pháp luật còn thiếu tính đồng bộ và tính thống nhất, nội dung vẫn còn chịu ảnh hưởng bởi tư duy của nền kinh tế kế hoạch tập trung, còn quá chú trọng đến hình thức sở hữu làm cho thị trường thiếu tính cạnh tranh và khuyến khích các hành vi phản cạnh tranh. Khung luật pháp vẫn còn chưa cụ thể và không chặt chẽ, số lượng luật và pháp lệnh còn quá ít, nhiều đạo luật có những quy định rất chung cho nên không thể áp dụng trực tiếp mà phải có văn bản hướng dẫn.

Hiệu lực thực thi pháp luật chưa được cải thiện nhiều, các tranh chấp kinh tế thường không được đưa ra giải quyết theo quy định của pháp luật, hoặc giải quyết chậm, kém hiệu quả, lợi ích hợp pháp bị vi phạm mà không được bảo vệ. Hiện tượng hình sự hoá các giao dịch dân sự kinh tế đã gây ra hậu quả nghiêm trọng, làm nản lòng các nhà đầu tư và giảm niềm tin vào pháp luật, và bộ máy nhà nước.

Giá cả của một số hàng hoá đầu vào quan trọng vẫn mang tính áp đặt chứ không phải theo nguyên tắc thị trường. Tỷ giá hiện nay đã được điều chỉnh linh hoạt, tuy nhiên còn có sự can thiệp đáng kể của Nhà nước, do đó chưa thực sự phản ánh đúng sự biến động tỷ giá trên thị trường thế giới. Lãi suất do các ngân hàng quốc doanh chi phối, tính thị trường ở đây vẫn mang tính thị trường Nhà nước.

*Về phát triển sản xuất nông sản hàng hoá, chưa có những chính sách và biện pháp thích hợp để tích tụ và tập trung ruộng đất, khắc phục tình trạng manh mún làm hạn chế sự phát triển của nền sản xuất hàng hoá lớn. Tỷ trọng đầu tư cho nông nghiệp và nông thôn còn thấp. Cơ cấu kinh tế nông thôn chuyển dịch chậm. Hệ thống tín dụng phục vụ cho nông nghiệp nông thôn rất ít.*

Chính sách KHCN chưa đồng bộ và vốn đầu tư chưa tương xứng với yêu cầu và khả năng. Phương thức sản xuất lấy mục tiêu tăng sản lượng, chưa quan tâm nhiều đến chất lượng nông sản vẫn còn phổ biến. Thu hoạch, bảo quản nông sản trình độ cơ giới hoá không đều, máy móc, thiết bị vừa thiếu về số lượng, không đồng bộ về chủng loại. Công cụ thu hoạch thủ công còn phổ biến ở hầu hết các vùng, các địa phương. Giá thành sản xuất nông nghiệp nói chung còn cao, sức cạnh tranh bị hạn chế, nhất là các nông sản xuất khẩu như chè, cà phê, cao su, hạt tiêu, rau quả tươi.

*Tiêu thụ nông sản trong nước chủ yếu vẫn theo phương thức truyền thống. Hệ thống các chợ đầu mối mới xây dựng, tuy nhiên sau một thời gian hoạt động hầu hết mô hình này bị thất bại. Trình độ hiểu biết về mô hình giao dịch nông sản tập trung của các chủ thể kinh doanh còn hạn chế. Hoạt động giao dịch chỉ giới hạn mua bán buôn giữa các doanh nghiệp và thương gia trong nước, theo hình thức giao ngay, chưa có giao dịch thứ cấp và thị trường giao sau. Giá cả hàng hoá rất bấp bênh, không chỉ phụ thuộc vào tình hình giá cả của thị trường thế giới và trong nước mà nhiều khi còn bị ép cấp, ép giá.*

Các hình thức tiêu thụ nông sản hàng hoá qua hợp đồng theo Quyết định 80/QĐ- CP của Chính phủ còn bộc lộ nhiều tồn tại, nhược điểm so với yêu cầu đề ra. Khối lượng NSHH tiêu thụ theo hợp đồng còn quá ít so với yêu cầu và khả năng, kể cả tại các vùng sản xuất tập trung. Tình trạng phá vỡ hợp đồng còn xảy ra khá nhiều, tiêu thụ qua hợp đồng vẫn chưa hình thành mô hình tiêu biểu cho từng loại nông sản, từng vùng sản xuất nên chưa có cơ sở để tổng kết nhân rộng. Kết quả đạt được ở một số vùng và sản phẩm vẫn còn mang nặng tính tự phát, quy mô nhỏ, không vững chắc.

*Trong lĩnh vực xuất khẩu, nhiều chính sách chưa đem lại những tác dụng mạnh mẽ, tính định hướng của chính sách chưa cao, khiến cho quá trình chuyển dịch trong cơ cấu nông sản hàng hoá xuất khẩu còn chậm. Công tác xúc tiến thương mại còn nặng tính tự phát, dàn trải, thiếu chuyên nghiệp, hiệu quả đạt được còn thấp. Hệ thống thông tin thương mại, dự báo thị trường nhìn chung chưa đáp ứng được đòi hỏi của công tác quản lý nhà nước cũng như hỗ trợ doanh nghiệp xuất khẩu.*

Quy mô xuất khẩu nông sản nhìn chung vẫn còn nhỏ bé và dễ bị tổn thương bởi các cú sốc từ bên ngoài. Cơ cấu mặt hàng xuất khẩu chưa hợp lý, chủng loại hàng hóa xuất khẩu còn đơn điệu. Về thực chất, hàng xuất khẩu nông sản của Việt Nam thời gian qua chủ yếu chuyển dịch theo chiều rộng mà chưa đi vào chiều sâu. Kết cấu hạ tầng phục vụ hoạt động xuất khẩu còn thiếu, dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu yếu kém nên giá thành sản phẩm tăng lên, làm giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp và hàng xuất khẩu.

*Năng lực của doanh nghiệp còn yếu, quy mô nhỏ. Các doanh nghiệp chưa quan tâm nhiều đến công tác nghiên cứu và phát triển, thường phản ứng chậm hơn so với yêu cầu của thị trường. Công tác nắm bắt thông tin còn yếu, ra quyết định theo kinh nghiệm*

và cảm tính là chủ yếu. Nhận thức về tầm quan trọng của kênh phân phối còn hạn chế, phần lớn các doanh nghiệp không xây dựng được mạng lưới phân phối trực tiếp ở nước ngoài, việc tạo lập thương hiệu sản phẩm và doanh nghiệp còn bị xem nhẹ. Năng lực và bộ máy quản lý điều hành còn yếu, cơ cấu tổ chức và quản lý còn nhiều bất cập.

*Khung khổ pháp luật đối với thị trường hàng hoá giao sau, còn thiếu.* Các quy định pháp lý về thị trường ngoài sở giao dịch hầu như chưa có, các qui định về sở giao dịch hàng hoá đã được hình thành bước đầu song còn một số bất cập. Một số khái niệm chưa được giải thích rõ và một số nội dung chưa được quy định. Việc qui định tư cách thành viên chỉ dựa vào một bằng cử nhân, đại học là không phản ánh trực tiếp đòi hỏi về kỹ năng nghề nghiệp của hoạt động giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa.

*Các điều kiện vật chất cần thiết* cho sự phát triển thể chế giao dịch giao sau chưa hoàn chỉnh. Một số cơ sở vật chất hiện có còn sơ sài, không phù hợp cho các hoạt động giao dịch nông sản tập trung. Công tác quản lý, kiểm tra, giám định chất lượng hàng hoá nông sản còn yếu, các tiêu chuẩn, qui chuẩn kỹ thuật còn thiếu và còn nhiều tiêu chuẩn chưa hài hòa với qui định quốc tế.

*Trình độ kiến thức, kỹ năng, kinh nghiệm* của các chủ thể tham gia giao dịch giao sau nông sản còn hạn chế. Việc đào tạo nguồn nhân lực cho sự hình thành và phát triển thị trường hàng hoá giao sau hầu như chưa được đặt ra. Sự hạn chế về nhận thức và trình độ là nguyên nhân cơ bản nhất dẫn đến hậu quả là tuy một số trung tâm, sàn giao dịch bước đầu hình thành nhưng không có người tham gia, nông dân vẫn bán thẳng sản phẩm của mình cho thương lái hoặc cho các tổ chức mua gom qua hình thức giao ngay.

### 2.3. NHỮNG VẤN ĐỀ ĐẶT RA ĐỐI VỚI VIỆC HÌNH THÀNH THỊ TRƯỜNG

**Thứ nhất:** Quá trình tự do hoá giá cả còn chưa triệt để, môi trường kinh doanh chưa thật thông thoáng. Giá cả của một số hàng hoá đầu vào quan trọng vẫn mang tính áp đặt, chưa hoàn toàn do thị trường quyết định. Môi trường kinh doanh chưa thực sự thông thoáng, Luật pháp, chính sách chưa đồng bộ, việc thực thi luật pháp còn yếu kém. Hoạt động của bộ máy hành chính còn kém hiệu quả.

**Thứ hai:** Quy mô nông sản hàng hoá còn nhỏ và manh mún, chất lượng còn thấp, mà nguyên nhân của các hạn chế này là do quy định về “hạn điền” và “thời hạn sử dụng đất” của Luật Đất đai. Các chính sách về phát triển nông nghiệp thường quá chú trọng về nâng cao sản lượng mà coi nhẹ vấn đề nâng cao chất lượng.

**Thứ ba:** Tình trạng tiêu thụ nông sản còn phân tán và tự phát. Các mô hình tổ chức thị trường hiện đại đã được thiết lập nhưng không hiệu quả. Năng lực của các chủ thể tham gia còn yếu. Hoạt động giao dịch chủ yếu qua người mua gom, nhưng nhà nước chưa quản lý được đối tượng này. Các doanh nghiệp chưa quan tâm đến việc ký hợp đồng tiêu thụ nông sản, cơ chế phân bổ lợi ích, rủi ro và quyền quyết định giữa người mua và người bán chưa được xác lập rõ ràng.

**Thứ tư:** Năng lực của doanh nghiệp còn hạn chế, số doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm tới 96,81% tổng số doanh nghiệp của cả nước. Trình độ công nghệ, quản lý, nắm bắt thông tin, xử lý tình huống, đặc biệt là việc tiếp cận với phương thức thương mại hiện đại còn yếu kém.

**Thứ năm:** Các văn bản pháp lý chỉ chú trọng vào việc mua bán qua Sở giao dịch hàng hoá, còn thị trường phi tập trung (OTC) lại bị xem nhẹ. Trên thực tế ở nước ta hiện nay, thì các giao dịch phi tập trung đã hình thành tuy mức độ còn sơ khai, vì vậy, đáng lẽ ra chúng ta phải có những quy định pháp lý để phát triển thị trường ngoài sở hơn là những quy định đối với một thị trường tập trung, khi mà các Sở giao dịch hàng hoá chưa hình thành. Các quy định về giao dịch tại sở vẫn còn chưa thật đầy đủ và chính xác.

**Thứ sáu:** Các điều kiện vật chất cần thiết cho sự hình thành thị trường còn chưa hoàn chỉnh. Trình độ kiến thức, kỹ năng, kinh nghiệm và nghiệp vụ của các chủ thể tham gia giao dịch giao sau nông sản còn hạn chế.

**Thứ bảy:** Chưa hình thành được mô hình mô hình thống nhất cho việc thiết lập thị trường. Hiện tượng tự phát thành lập các sàn giao dịch, trung tâm giao dịch nhỏ lẻ diễn ra khá phổ biến, nhưng thường kém hiệu quả.

## **CHƯƠNG 3**

### **QUAN ĐIỂM, MỤC TIÊU VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG HÀNG HOÁ GIAO SAU Ở VIỆT NAM**

#### **3.1. QUAN ĐIỂM, MỤC TIÊU VÀ DỰ KIẾN MÔ HÌNH THỊ TRƯỜNG HÀNG HOÁ NÔNG SẢN GIAO SAU Ở NƯỚC TA**

##### **3.1.2. Quan điểm, mục tiêu hình thành thị trường ở nước ta**

###### **3.1.2.1. Quan điểm**

(1). Việc hình thành thị trường hàng hoá giao sau phải bảo đảm tính đa dạng và đồng bộ về các loại hình thị trường, góp phần hoàn thiện cơ chế kinh tế thị trường ở nước ta và thực hiện các cam kết về hội nhập kinh tế quốc tế.

(2). Việc phát triển thị trường hàng hoá giao sau là yếu tố nhằm thúc đẩy sản xuất nông nghiệp phát triển tạo ra một khối lượng hàng hoá có quy mô lớn chất lượng cao, góp phần thực hiện sự nghiệp công nghiệp hoá- hiện đại hoá nông nghiệp và nông thôn.

(3). Việc hình thành thị trường hàng hóa nông sản giao sau là yếu tố quan trọng góp phần phát triển thị trường hàng hóa nông sản giao ngay.

(4). Việc phát triển thị trường hàng hoá giao sau phải theo phương châm từ nhỏ đến lớn từ đơn giản đến phức tạp.

(5). Sự hình thành thị trường hàng hoá giao sau phải đảm bảo sự quản lý của Nhà nước, đồng thời nâng cao vai trò của các hiệp hội ngành hàng, tính năng động tự chủ của các doanh nghiệp.

###### **3.1.2.2. Mục tiêu**

(1). Tạo ra một loại hình thị trường mới nhằm thúc đẩy việc tiêu thụ nông sản hàng hoá, qua đó thúc đẩy sự phát triển của sản xuất nông nghiệp góp phần giải quyết vấn đề nông nghiệp nông thôn ở nước ta hiện nay.

(2). Tạo ra một công cụ thị trường để nhà nước nắm được thông tin về diễn biến cung cầu và giá cả nông sản, từ đó có chính sách ứng phó kịp thời với những diễn biến bất lợi trên thị trường.

(3). Tạo ra một phương thức nhằm thực hiện xã hội hóa rủi ro cho các nhà sản xuất nông sản, gắn sản xuất với lưu thông, thị trường trong nước với thị trường xuất khẩu

(4). Việc hình thành và phát triển thị trường hàng hoá giao sau là yếu tố thúc đẩy sự phát triển của thương mại điện tử, dịch vụ tư vấn, thông tin về thị trường giá cả nông sản.

### 3.2. DỰ KIẾN MÔ HÌNH SỞ GIAO DỊCH HÀNG HÓA NÔNG SẢN GIAO SAU

*Sự hình thành Sở giao dịch hàng hóa ở Việt Nam có thể trải qua 2 giai đoạn. Trong đó, giai đoạn thứ nhất là thành lập “Trung tâm giao dịch hợp đồng triển hạn nông sản”;* giai đoạn thứ hai là nâng cấp Trung tâm giao dịch nông sản tập trung thành “*Sở giao dịch hàng hóa nông sản kỳ hạn*”, sau một thời gian hoạt động.

*Mô hình sở hữu* trong thời gian đầu nên là của Nhà nước mà cụ thể là một đơn vị sự nghiệp và mục tiêu hoạt động là phi lợi nhuận. Sau một khoảng thời gian, nếu sở giao dịch hoạt động hiệu quả thì có thể chuyển hình thức sở hữu và mục tiêu hoạt động.

*Quản lý nhà nước*, trong thời gian ban đầu là một bộ phận thuộc Vụ Phát triển chính sách thị trường trong nước thuộc Bộ Công thương, sau này thị trường phát triển có thể hình thành một vụ, cục mới hoặc thậm chí là một cơ quan trực thuộc Chính phủ.

*Mặt hàng tham gia giao dịch ở Sở giao dịch hàng hóa* là các sản phẩm chủ lực có khối lượng lớn, chất lượng tương đối đảm bảo, dễ phân loại, có kim ngạch xuất khẩu cao và có uy tín trên thị trường thế giới như gạo, cà phê, chè, hạt điều nhân và cao su.

*Địa điểm thành lập* là ban đầu nên đặt tại Thành phố Hồ Chí Minh, sau một thời gian hoạt động có thể mở thêm một hoặc hai địa điểm khác.

*Tổ chức bộ máy Sở giao dịch hàng hóa* bao gồm các bộ phận như Trung tâm giao dịch, văn phòng tổng hợp và trung tâm giám định chất lượng và chuyển giao hàng hoá. Trong các bộ phận chuyên môn nói trên có các tiểu bộ phận trực thuộc nhằm thực hiện các chức năng được phân công.

*Nguyên tắc hoạt động* của Trung tâm giao dịch hợp đồng triển hạn nông sản trung gian; công khai hóa thông tin và nguyên tắc đấu giá.

*Hình thức mua bán* là thông qua hệ thống máy vi tính nối mạng nội bộ tại sàn giao dịch (LAN) và mạng đường dài (WAN).

*Phương thức thực hiện hợp đồng* là thanh toán bù trừ hoặc giao nhận hàng hóa thật. Khi có nhu cầu giao hàng thật, Trung tâm giám định hàng hóa thực hiện việc giám định theo quy định.

### **3.3. CÁC GIẢI PHÁP NHẪM HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG HÀNG HÓA NÔNG SẢN GIAO SAU Ở NƯỚC TA**

#### **3.3.1. Hoàn thiện cơ chế thị trường**

*Từng bước xóa bỏ bao cấp qua giá*, thực hiện giá thị trường cho mọi loại hàng hóa và dịch vụ. Đối với những mặt hàng hiện còn do Nhà nước định giá thì phải dựa trên nguyên tắc và tín hiệu của thị trường, bảo đảm không gây tác động bóp méo thương mại. Đẩy mạnh cơ chế đấu thầu, đấu giá, thẩm định giá, tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra và xử lý vi phạm theo quy định của pháp luật. Nghiên cứu sửa đổi, bổ sung hoàn thiện Pháp lệnh Giá, tiến tới xây dựng Luật Giá cả của Việt Nam

*Việc hình thành đồng bộ các loại hình thị trường*, cần được thực hiện dần từng bước từ thấp lên cao, từ thực tế đến thể chế. Tuy nhiên, đối với các thị trường phức tạp thì không thể trông chờ vào tự phát hình thành mà phải được thể chế hóa ngay từ đầu.

*Việc xây dựng khung khổ luật pháp*, cần cải cách quy trình xây dựng và ban hành luật pháp, huy động rộng rãi trí tuệ của chuyên gia, nhà khoa học, nhà quản lý và những đối tượng trực tiếp phải thi hành luật; cải cách quy trình thông qua văn bản luật pháp.

*Việc cải cách hành chính để nâng cao năng lực thực thi pháp luật*, cần có một chương trình cải cách tổng thể, nếu cải cách theo kiểu mỗi năm, mỗi giai đoạn đề xuất một số nhiệm vụ; làm được đến đâu hay đến đó, thì chỉ là cuộc cải cách không rõ phương hướng. Cải cách thủ tục hành chính cần được chỉ đạo thống nhất, nhưng triển khai thực hiện cần tập trung giải quyết cho từng ngành, lĩnh vực, từng địa phương.

*Việc hoàn thiện môi trường kinh doanh*, phải đảm bảo cho các nhà đầu tư thực hiện quyền lựa chọn hình thức đầu tư. Ngoài ra cần hoàn thiện *thể chế rút khỏi thị trường* cho các doanh nghiệp. Tăng cường bảo vệ các nhà đầu tư bằng việc hoàn thiện pháp luật về sở hữu; chế độ bảo vệ quyền tự do kinh doanh; hoàn thiện pháp luật về hợp đồng; pháp luật thương mại theo đúng định chế và tập quán thương mại quốc tế.

#### **3.3.2. Phát triển sản xuất tạo ra nguồn hàng nông sản quy mô lớn và chất lượng cao đáp ứng yêu cầu tham gia giao dịch trên SDHHNSGS**

Thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung ruộng đất, xóa bỏ hạn điền đối với hộ gia đình, cá nhân sử dụng đất. Xóa bỏ quy định về “đất sử dụng có thời hạn” của Luật đất đai năm 2003. Sửa đổi, bổ sung Luật dân sự năm 2005 và Luật đất đai năm 2003 về “thừa kế quyền sử dụng đất nông nghiệp”, hạn chế việc chia nhỏ đất đai cho tất cả thành viên có quyền thừa kế; phải giao cho một người thừa kế có khả năng. Khuyến khích nông dân tiến hành việc “đôn điền đổi thửa” và có chính sách miễn trừ mọi loại phí khi các hộ gia đình chuyển đổi ruộng đất cho nhau để hợp thành những thửa đất lớn hơn.

Đẩy mạnh mô hình kinh tế trang trại. Phát triển việc giao đất, cho thuê đất, cấp giấy chứng nhận để các chủ trang trại yên tâm sản xuất. Tiến hành thí điểm việc thành lập các tập đoàn, nông trường hay hợp tác xã, trong đó mỗi nông dân là một cổ đông và bộ máy lãnh đạo cũng do nông dân quyết định.

*Đẩy mạnh các chính sách hỗ trợ phát triển sản xuất nông nghiệp, Chính sách*

*khoa học công nghệ*, cần tập trung vào việc chuyển đổi cơ cấu sản xuất nông nghiệp, khai thác các lợi thế của từng vùng sinh thái, vừa bảo đảm phát triển bền vững, vừa nâng cao năng suất, chất lượng, giảm giá thành, nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm hàng hóa, tăng giá trị kinh tế trên một đơn vị diện tích. Coi trọng nghiên cứu, ứng dụng khoa học và công nghệ vào khâu sau thu hoạch. Bồi dưỡng nhân lực, để người sử dụng có thể làm chủ các kết quả nghiên cứu khoa học, công nghệ được chuyển giao.

*Chính sách tín dụng*, cần huy động nhiều hơn các nguồn vốn trung hạn và dài hạn để phục vụ cho vay đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng ở từng vùng sản xuất. Mở rộng hệ thống các bàn tiết kiệm đến từng địa phương, tạo thuận lợi cho việc thu huy động vốn và cho vay. *Chính sách lãi suất* cần phải được tự do hoá theo sự điều tiết khách quan của quan hệ cung cầu về vốn, từng bước phát triển thị trường vốn thị trường tín dụng nông thôn.

Quy hoạch xây dựng các vùng nguyên liệu tập trung, quy mô lớn từ đó tập trung đầu tư thâm canh và ứng dụng công nghệ mới để đáp ứng tốt yêu cầu chế biến. Khuyến khích và tạo điều kiện cho các hộ gia đình, các doanh nghiệp vừa và nhỏ đầu tư cơ sở chế biến, bảo quản sản phẩm sau thu hoạch với quy mô nhỏ, tại chỗ để làm vệ tinh cung ứng nguyên liệu, bán thành phẩm cho các nhà máy công nghiệp. Nâng cao hiệu quả các nhà máy chế biến công nghiệp thông qua việc đa dạng hoá sản phẩm phù hợp với mùa vụ và vùng sinh thái để kéo dài thời gian hoạt động của dây chuyền thiết bị trong năm, giảm khấu hao tối đa của dây chuyền chế biến. Đối với các nhà máy đang hoạt động, cần đầu tư chiều sâu, nhằm hạ giá thành sản phẩm.

### **3.3.3. Phát triển thị trường hàng hoá nông sản giao ngay**

Hoàn thiện hệ thống pháp luật liên quan đến giao dịch giao ngay nông sản. Nâng cao năng lực kinh doanh thương mại cho chủ thể tham gia vào hoạt động giao dịch giao ngay nông sản. Xây dựng chương trình đào tạo nghiệp vụ quản lý chợ, nghiệp vụ bán buôn và bán lẻ cho cán bộ, nhân viên quản lý chợ, siêu thị, trung tâm nông sản. Xây dựng phổ biến kiến thức kinh doanh cho nông dân, người mua gom, các chủ buôn, chủ vựa hàng nông sản.

Thực hiện đăng ký kinh doanh cho người mua gom trên địa bàn mình dưới hình thức hộ kinh doanh theo Nghị định của Chính phủ số 88/2006/NĐ-CP ngày 29/8/2006 về Đăng ký kinh doanh. Nhà nước cần vận động người mua gom thành lập hiệp hội các nhà buôn hoặc HTX thương mại nông sản.

Xây dựng cơ chế mở rộng quyền tự do kinh doanh hàng nông sản, trên cơ sở thu hẹp dần lĩnh vực doanh nghiệp Nhà nước chiếm độc quyền xuất khẩu như cao su, lúa gạo, cà phê chè, hạt điều... Cần phải có quy chế kiểm tra chặt chẽ nhằm ngăn chặn các hành vi lạm dụng vị thế của doanh nghiệp khống chế thị trường.

Thiết lập và kết nối các kênh thông tin về thị trường quốc tế và thị trường nội địa của các cơ quan Nhà nước, các hiệp hội, các tổng công ty. Tăng cường đầu tư trang bị cơ sở vật chất cho hệ thống thông tin điện tử.

Thiết lập các sàn đấu giá, đấu thầu, các sàn giao dịch nông sản như cà phê, gạo... trong đó kết hợp nhiều hình thức giao dịch: đấu giá, đấu thầu, hợp đồng mua buôn, bán buôn...

Phát triển hình thức tiêu thụ theo hợp đồng, thay thế Quyết định 80/2002/QĐ-TTg và Nghị định 135/2005/NĐ-CP bằng một Nghị định của Chính phủ về “Hợp đồng sản xuất – tiêu thụ sản phẩm trong lĩnh vực nông nghiệp”. Nguyên tắc xác định giá trong hợp đồng sản xuất – tiêu thụ nông sản trên cơ sở phân bổ lợi ích, rủi ro và quyền quyết định.

*Đẩy mạnh xuất khẩu hàng hoá nông sản*, xây dựng một cơ chế điều hành xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá ổn định, lâu dài có hiệu lực thi hành và bổ sung sửa đổi khi cần thiết. Hệ thống hoá và tuyên truyền nâng cao nhận thức về các loại rào cản của các nước nhập khẩu cho các nhà sản xuất và xuất khẩu hàng hóa nông, lâm sản nhằm đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu, cải thiện chất lượng hàng hóa tránh rủi ro cho doanh nghiệp khi thực hiện các hợp đồng xuất khẩu.

Tập trung vào chính sách phát triển nguồn hàng; từng bước hoàn thiện tiêu chuẩn chất lượng và thực hiện chiến lược phát triển hàng nông sản Việt Nam có nhãn hiệu, thương hiệu nổi tiếng đi vào thị trường thế giới. Hỗ trợ và hướng dẫn các doanh nghiệp mở rộng thị trường xuất khẩu nông sản, phối hợp với các địa phương tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại, xây dựng và quản lý chất lượng nông sản hàng hóa, hướng dẫn các doanh nghiệp đăng ký và bảo vệ thương hiệu hàng hóa, xúc tiến thương mại với các hoạt động tìm kiếm thị trường ở nước ngoài.

### **3.3.4. Tạo ra môi trường kinh doanh bình đẳng, hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh.**

Đảm bảo sự tuân thủ pháp luật của cơ quan Nhà nước. Ban hành chế tài cụ thể áp dụng đối với cơ quan Nhà nước trong việc xử lý sai dẫn tới thiệt hại cho doanh nghiệp; Tăng cường tính công khai và minh bạch hoá thông tin pháp luật doanh nghiệp, áp dụng công nghệ thông tin trong quá trình xây dựng và phổ biến pháp luật về doanh nghiệp.

Chế độ ưu đãi nên áp dụng theo lĩnh vực và địa bàn hoạt động của doanh nghiệp, không nên theo loại hình doanh nghiệp. Đẩy mạnh và tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp khu vực tư nhân liên doanh hoặc thu hút được vốn đầu tư từ nước ngoài. Xoá bỏ mọi sự phân biệt đối xử trên thực tế khi khu vực tư nhân tham gia vào các doanh nghiệp liên doanh có vốn đầu tư nước ngoài. Hỗ trợ kỹ thuật và tư vấn chính sách, đào tạo nguồn nhân lực và nâng cao kỹ năng quản trị doanh nghiệp. Đẩy nhanh việc xây dựng quỹ bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại các địa phương.

*Đối với các doanh nghiệp*, cần nâng cao khả năng cạnh tranh của mình, xác định lại khả năng cạnh tranh của sản phẩm do mình sản xuất và cung ứng. Xây dựng và đào tạo đội ngũ quản trị doanh nghiệp, phát triển nguồn nhân lực đủ năng lực vận hành bộ máy tạo ra những sản phẩm có sức cạnh tranh từ khâu thiết kế tạo mẫu, tổ chức sản xuất, thăm dò phát triển thị trường. Tăng cường các mối quan hệ hợp tác, liên kết để phát triển quan hệ bạn hàng, hợp tác và liên kết giữa các doanh nghiệp, giữa doanh nghiệp với các cơ quan khoa học - công nghệ để có thể tiếp cận nhanh các tiến bộ kỹ thuật và công nghệ mới trong sản xuất kinh doanh. Nâng cao vai trò của các hiệp hội ngành hàng trong việc hỗ trợ doanh nghiệp phát triển thị trường, mở rộng



bạn hàng, đào tạo nguồn nhân lực và đảm nhiệm tốt vai trò là đại diện doanh nghiệp trong các vụ kiện bán phá giá và chống bán phá giá.

### **3.3.5. Hoàn thiện khung khổ pháp luật đối với thị trường hàng hoá giao sau**

Nghiên cứu tìm hiểu pháp luật về hàng hoá giao sau ở nước ngoài, kết hợp với những điều kiện thực tế của Việt Nam, để bổ sung và ban hành mới các văn bản quy định pháp lý đã có, tiến tới hình thành một bộ luật hoặc chí ít là pháp lệnh về hàng hoá giao sau ở nước ta.

Bộ Công Thương đề xuất, chủ trì soạn thảo và trình Quốc Hội Luật giao dịch hàng hóa giao sau để bổ sung và thay thế “Mục 3: Mua bán hàng hóa qua sổ giao dịch hàng hóa” của Luật Thương mại (2005). Cần ban hành thêm các quy định cho giao dịch phi tập trung ngoài sở, quy định cụ thể việc cho phép các đối tượng tiến hành các giao dịch OTC.

Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn phối hợp Bộ Khoa học và Công nghệ thống nhất sử dụng một số tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa nông sản đưa vào tham gia giao dịch. Đối với mặt hàng cà phê, có thể sử dụng tiêu chuẩn TCVN 4193:2005; đối với mặt hàng gạo, sử dụng tiêu chuẩn gạo 5% tấm hiện nay; đối với cao su, sử dụng tiêu chuẩn cao su SRV 3L của Việt Nam và tiêu chuẩn cao su RSS3 phổ biến của thế giới.

Bộ Tài chính ban hành quy định về thuế, phí và chế độ kế toán – tài chính liên quan đến mua bán hàng hóa qua Sổ giao dịch hàng hóa. Ngân hàng Nhà nước quy định về việc mở tài khoản thành toán, về cơ chế thanh toán bù trừ, ủy thác thanh toán qua ngân hàng và các quy định liên quan đến cho vay, cầm cố các hợp đồng và “bán khống”.

### **3.3.6. Hình thành cơ sở vật chất của sổ giao dịch và nâng cao nhận thức, chuyên môn cho các thành phần tham gia thị trường**

Chọn các nhà tư vấn có kinh nghiệm trong lĩnh vực tư vấn về việc cung cấp các hệ thống đối với Sổ giao dịch hàng hóa. Có thể ứng dụng và chuyển giao công nghệ của các Sổ giao dịch hàng hóa, đặc biệt là Sổ giao dịch hàng hóa đối với nông sản của các nước phát triển trên thế giới. Cần phải xây dựng hệ thống kho bảo quản đảm bảo hàng hóa không bị hư hỏng, mất mát, trang bị các thiết bị kiểm định như máy đo độ ẩm, tạp chất, độ đồng đều, độ bóng...

Chú trọng công tác nâng cao nhận thức, chuyên môn cho các thành phần tham gia thị trường. Hình thức tuyên truyền phải phù hợp với từng đối tượng. Đối với nông dân ngoài việc truyền truyền qua phương tiện thông tin đại chúng, cần tiến hành mở các lớp tập huấn, trước hết là các cán bộ chủ chốt như cán bộ xã, chủ nhiệm các hợp tác xã.

Việc đào tạo nâng cao năng lực chuyên môn nghiệp vụ, cần hình thành các chương trình nội dung phù hợp cho các đối tượng cụ thể. Đối tượng thứ nhất là các nhà kinh doanh, bao gồm những người kinh doanh rủi ro, tự bảo hiểm và các nhà môi giới, tư vấn. Đối tượng thứ hai là những người tổ chức thị trường, trực tiếp vận hành các trung tâm (sàn), sổ giao dịch. Đối tượng thứ ba là những người quản lý Nhà nước.

Tiến hành xây dựng và thực hiện chương trình đào tạo và cấp chứng chỉ cho các đối tượng nói trên.

### **3.4. KIẾN NGHỊ**

#### **3.4.1. Đối với các cơ quan quản lý Nhà nước**

- Quốc hội cần tổ chức soạn thảo và ban hành Luật Nông nghiệp với những nội dung cơ bản như: các loại hình tổ chức kinh doanh nông sản; các quy định về sản xuất nông nghiệp; về trợ cấp cho nông nghiệp về cho vay tín dụng; về hỗ trợ cho từng ngành sản xuất; về thương mại nông sản... Trong đó, phải điều chỉnh toàn bộ hoạt động sản xuất – chế biến – tiêu thụ nông sản. Tiến hành nghiên cứu và sửa đổi một số nội dung còn chưa chính xác trong Luật Thương mại (2005). Về lâu dài cần xây dựng Luật giao dịch hàng hóa kỳ hạn (Futures Commodity Act);

- Chính phủ tổ chức nghiên cứu sửa đổi, bổ sung Quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 80/2002/NĐ-TTg, đề xuất với Quốc hội để đưa nội dung sản xuất theo hợp đồng vào điều chỉnh trong Luật Nông nghiệp. Một số nội dung quan trọng cần phải làm rõ bản chất của sản xuất theo hợp đồng và sự khác biệt giữa các mô hình; các chính sách khuyến khích doanh nghiệp thực hiện sản xuất theo hợp đồng phải cụ thể; phải có cơ chế xử lý tranh chấp hợp đồng và phòng chống rủi ro khi thực hiện sản xuất theo hợp đồng. Giao cho Bộ Công Thương tiến hành nghiên cứu và sửa đổi một số nội dung còn chưa chính xác trong Nghị định số 158/2006/NĐ-CP về hoạt động mua bán hàng hoá qua Sở Giao dịch hàng hóa.

- Bộ Nông nghiệp và PTNT chủ trì và phối hợp với Bộ Công Thương xây dựng quy trình kiểm soát chất lượng nông sản từ khâu sản xuất nông nghiệp đến khâu chế biến, tiêu thụ; phối hợp với Bộ Khoa học và Công nghệ xây dựng lại các tiêu chuẩn chất lượng nông sản theo đúng quy chuẩn quốc tế.

- Bộ Công Thương chủ trì và phối hợp với Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, các hiệp hội ngành hàng xây dựng Đề án Về “hình thành thị trường hàng hoá nông sản giao sau ở Việt Nam” và trình Chính phủ phê duyệt.

- Ủy ban nhân dân các địa phương, tại những vùng sản xuất hàng hoá nông sản lớn cần tuyên truyền, vận động, hỗ trợ nông dân dồn điền đổi thửa, đồng thời tiến hành các biện pháp thích hợp khác nhằm tích tụ và tập trung ruộng đất. Các Sở Công thương cần tổ chức các khoá đào tạo nhằm nâng cao nhận thức cho nông dân về các phương thức mua bán qua TTHHNSGS. Các sở kế hoạch và đầu tư cần xem xét kỹ lưỡng các dự án đầu tư từ ngân sách nhà nước của địa phương, để đầu tư xây dựng các sàn giao dịch hàng hoá nông sản một cách tản mạn, quy mô nhỏ lẻ thiếu tập trung, không mang lại hiệu quả.

#### **3.4.2. Đối với các doanh nghiệp**

- Xây dựng chiến lược liên doanh, liên kết tạo vùng nguyên liệu để phục vụ cho chế biến và tiêu thụ. Doanh nghiệp thương mại bán buôn, doanh nghiệp kinh doanh chợ đầu mối cần nâng cao năng lực quản lý, tăng cường liên doanh, liên kết với các doanh nghiệp bán lẻ, chủ yếu là hệ thống siêu thị và người sản xuất để trở thành trung tâm phân phối sản phẩm. Nghiên cứu, học hỏi kinh nghiệm và đào tạo nguồn nhân lực

có hiểu biết sâu về thị trường giao sau để sử dụng các công cụ trên thị trường này quản lý rủi ro.

Các Hiệp hội, các Tổng công ty ngành hàng, các địa phương, không nên nóng vội thành lập các sở giao dịch riêng rẽ như lúa gạo, cà phê, chè hạt điều... Vì như vậy sẽ rất kém hiệu quả và dễ dẫn tới thất bại. Trước mắt, ở nước ta chỉ nên thành lập một Trung tâm giao dịch các hợp đồng triển hạn sau đó phát triển thành Sở giao dịch hàng hoá nông sản giao sau với khoảng 3-4 mặt hàng nông sản thì khả năng thành công sẽ lớn hơn.

## PHẦN KẾT LUẬN

1. Thị trường hàng hoá nông sản giao sau là thị trường mua bán các hợp đồng giao sau về hàng hoá nông sản. Việc thiết lập thị trường sẽ mang lại nhiều lợi ích cho nông dân, doanh nghiệp cũng như nhà nước.

2. Việc hình thành và phát triển thị trường hàng hoá nông sản giao sau cần phải thoả mãn các điều kiện cơ bản nhất định. Thực trạng ở nước ta hiện nay các điều kiện cơ bản đối với sự ra đời thị trường đã có đủ nhưng mức độ phát triển còn thấp.

3. Căn cứ vào kết quả phân tích đánh giá các điều kiện cơ bản của việc hình thành thị trường, đề tài đã đề xuất quan điểm mục tiêu và mô hình thị trường, đồng thời nêu lên các giải pháp để thực hiện. Về thực chất các giải pháp đã tập trung vào việc giải quyết những mặt còn hạn chế trong các điều kiện hình thành thị trường.

4. Sự hình thành Sở giao dịch hàng hoá nông sản giao sau ở nước ta cần phải trải qua hai giai đoạn là: (1). Thành lập Trung tâm giao dịch hợp đồng triển hạn và tiếp theo là nâng cấp Trung tâm giao dịch nông sản tập trung triển hạn thành Sở giao dịch hàng hoá nông sản kỳ hạn. Hình thức sở hữu các SGDHHNS thời gian đầu nên là của Nhà nước và mục tiêu hoạt động là phi lợi nhuận, sau một khoảng thời gian nếu hoạt động hiệu quả thì có thể chuyển hình thức sở hữu và mục tiêu hoạt động. Mặt hàng đưa vào giao dịch là gạo, cà phê, chè, hạt điều nhân và cao su.

5. Luận án cũng đưa các kiến nghị cụ thể đối với các cơ quan quản lý nhà nước như Quốc hội, Chính phủ, các Bộ, ngành, các địa phương trong việc tổ chức soạn thảo và ban hành các bộ Luật, các Văn bản pháp lý dưới luật liên quan đến sự hình thành TTHHNSGS ở nước ta. Trong đó, quan trọng nhất là Bộ công thương chủ trì và phối hợp với các Bộ, ngành liên quan xây dựng Đề án về “*hình thành thị trường hàng hoá nông sản giao sau ở Việt Nam*” và trình Chính phủ phê duyệt.

6. Đối với các doanh nghiệp kinh doanh nông sản cần nghiên cứu, học hỏi kinh nghiệm và đào tạo nguồn nhân lực có hiểu biết sâu về thị trường giao sau để sử dụng các công cụ trên thị trường này quản lý rủi ro.

7. Các Hiệp hội hoặc các Tổng công ty ngành hàng, các địa phương, không nên nóng vội thành lập các sở giao dịch hàng hoá giao sau đối với lúa gạo, cà phê, chè hạt điều... một cách riêng rẽ, vì như vậy sẽ rất kém hiệu quả và dễ dẫn tới thất bại. Trước mắt, ở nước ta chỉ nên thành lập một sở giao dịch hàng hoá nông sản giao sau tập trung với khoảng 3-4 mặt hàng nông sản thì khả năng thành công sẽ lớn và hiệu quả cao hơn.