

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

PHẠM HUỲNH BẢO DUNG

**GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG
NÔNG SẢN GIAO SAU TẠI VIỆT NAM
HẬU WTO**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

TP HỒ CHÍ MINH – NĂM 2007

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**



PHẠM HUỲNH BẢO DUNG

**GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG
NÔNG SẢN GIAO SAU TẠI VIỆT NAM
HẬU WTO**

**Chuyên ngành : KINH TẾ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG
Mã số : 60.31.12**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:
TS. NGUYỄN THỊ UYÊN UYÊN**

TP HỒ CHÍ MINH – NĂM 2007

MỤC LỤC

Trang

Trang phụ bìa

Mục lục

Danh mục những từ viết tắt

Lời mở đầu

Chương 1: Khái quát chung về thị trường giao sau và bài học kinh nghiệm từ một số nước trong việc xây dựng thị trường giao sau.

1.1	Quá trình hình thành và phát triển của thị trường giao sau	1
1.2	Khái niệm về thị trường giao sau	3
1.2.1	Khái niệm	3
1.2.2	Hàng hóa trong thị trường giao sau	4
1.2.3	Các thành phần trong thị trường giao sau	5
1.2.3.1	Sở giao dịch	5
1.2.3.2	Trung tâm thanh toán bù trừ	5
1.2.3.3	Công ty môi giới	6
1.2.3.4	Người giao dịch tại sàn	6
1.2.3.5	Người phòng ngừa rủi ro	6
1.2.3.6	Nhà đầu cơ	7
1.2.4	Phân biệt thị trường giao sau với các thị trường khác	7
1.2.4.1	Phân biệt thị trường giao sau với thị trường chứng khoán	7
1.2.4.2	Phân biệt thị trường giao sau với thị trường mua bán hàng hóa thông thường	8
1.3	Hợp đồng giao sau	9
1.3.1	Khái niệm	9
1.3.2	Đặc điểm của hợp đồng giao sau	9
1.3.2.1	Các điều khoản trong hợp đồng giao sau được tiêu chuẩn hóa	10
1.3.2.2	Hợp đồng giao sau là hợp đồng song vụ, cam kết thực hiện nghĩa vụ trong tương lai, được lập tại Sở giao dịch qua các cơ quan trung gian	11

1.3.2.3	Hợp đồng giao sau phải có tiền bảo chứng	12
1.3.2.4	Cuối cùng là một đặc điểm hết sức độc đáo của hợp đồng giao sau mà các dạng hợp đồng khác không có được, đó là thanh lý hợp đồng trước ngày đáo hạn	12
1.3.3	Mục đích của hợp đồng giao sau	13
1.3.3.1	Sử dụng hợp đồng giao sau để chuyển rủi ro về giá và nguồn hàng mà mình đang nắm giữ hoặc sẽ nắm giữ	13
1.3.3.2	Sử dụng công cụ giao sau như một công cụ đầu tư tài chính để kiếm lời	13
1.3.4	So sánh hợp đồng giao sau với hợp đồng kỳ hạn	14
1.4	Vai trò của thị trường giao sau	15
1.4.1	Thị trường giao sau giúp cho Nhà nước quản lý nền kinh tế	15
1.4.2	Thị trường giao sau mang lại nhiều lợi ích thiết thực cho nền kinh tế	16
1.5	Một số sở giao dịch giao sau trên Thế Giới và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam	19
1.5.1	Một số Sở giao dịch giao sau trên Thế giới	19
1.5.2	Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam	21
	Kết luận chương 1	23

Chương 2: Thực trạng về tình hình giao dịch và tiêu thụ nông sản tại Việt Nam

2.1	Cơ hội và thách thức khi Việt Nam gia nhập WTO	24
2.1.1	Cơ hội	24
2.1.2	Thách thức	25
2.2	Tình hình giao dịch nông sản tại Việt Nam	28
2.2.1	Diễn biến giá cả và những thách thức về giá nông sản khi gia nhập WTO	28
2.2.2	Tình hình thực hiện tiêu thụ nông sản qua hợp đồng	29
2.2.3	Tình hình thực hiện giao dịch giao sau	31
2.3	Những yếu tố thuận lợi và khó khăn trong việc tiêu thụ nông sản	33
2.3.1	Những yếu tố thuận lợi	33
2.3.2	Những yếu tố khó khăn	35
2.3.3	Nguyên nhân	36
2.4	Sự cần thiết và lợi ích của việc phát triển thị trường giao sau nông sản	37
2.4.1	Sự cần thiết của việc phát triển thị trường giao sau nông sản	38
2.4.2	Lợi ích của việc phát triển thị trường giao sau nông sản	40
2.5	Cơ hội và thách thức đối với việc phát triển thị trường giao sau	42

2.5.1 Cơ hội	42
2.5.2 Thách thức	43
Kết luận chương 2	45

Chương 3: Giải pháp phát triển thị trường nông sản giao sau tại Việt Nam hậu WTO

3.1 Định hướng, phát triển cho thị trường nông sản giao sau	47
3.1.1 Cơ sở ban đầu từ các chợ đầu mối	48
3.1.2 Cơ cấu tổ chức của một Trung tâm giao dịch và Sở giao dịch	49
3.2 Các giải pháp nhằm phát triển thị trường nông sản giao sau ở Việt Nam hậu WTO	53
3.2.1 Đối với nhà nước và các cơ quan chức năng	53
3.2.1.1 Đẩy mạnh tốc độ phát triển kinh tế, chú trọng phát triển nông nghiệp nông thôn và đẩy mạnh xuất khẩu nông sản	53
3.2.1.2 Hoàn thiện hệ thống pháp luật, văn bản quy định về hoạt động của thị trường giao sau	55
3.2.1.3 Tổ chức các khóa đào tạo chuyên sâu, tuyên truyền, vận động và hướng dẫn người dân thực hiện	57
3.2.2 Đối với các doanh nghiệp	59
3.2.3 Đối với các tổ chức trung gian, môi giới	60
3.2.4 Đối với người nông dân	60
3.3 Mô hình dự kiến của sàn giao sau nông sản tại Việt Nam	61
3.3.1 Vai trò của nhà tạo lập thị trường	61
3.3.2 Xây dựng khung pháp lý cho hợp đồng giao sau nông sản	63
3.3.2.1 Chủ thể trong hợp đồng giao sau	63
3.3.2.2 Nội dung của hợp đồng giao sau nông sản	64
3.3.3 Mô hình dự kiến của sàn giao sau nông sản tại Việt Nam	67
Kết luận chương 3	69

KẾT LUẬN

Tài liệu tham khảo

DANH MỤC NHỮNG TỪ VIẾT TẮT

CBOT	:	CHICAGO BOARD OF TRADE
CME	:	CHICAGO MERCANTILE EXCHANGE
DTB	:	DEUTSCHE TERMINBORSE
LIFFE	:	LONDON INTERNATIONAL FUTURES AND OPTIONS EXCHANGE
MATIF	:	MARCHE A TERME INTERNATIONAL DE FRANCE
NYBOT	:	NEW YORK BOARD OF TRADE
WTO	:	WORLD TRADE ORGANIZATION

LỜI MỞ ĐẦU

1. SỰ CẦN THIẾT CỦA ĐỀ TÀI:

Gia nhập Tổ chức thương mại Thế giới (WTO) là một trong những sự kiện vô cùng quan trọng đối với nền kinh tế Việt Nam. Khi gia nhập vào nền kinh tế toàn cầu sẽ mang đến những cơ hội mới để phát triển, nhưng bên cạnh đó cũng mang lại nhiều thách thức và khó khăn cho nền kinh tế. Bởi lẽ, bất cứ một sự chuyển biến nào của tình hình kinh tế Thế giới đều ảnh hưởng đến nền kinh tế Việt Nam. Nền kinh tế chúng ta sẽ phải đương đầu với những nền kinh tế lớn và nhất là một nước nông nghiệp như ta hiện nay thì rủi ro về giá đối với ngành nông nghiệp là một vấn đề cần phải giải quyết.

Rủi ro này tồn tại một cách ngẫu nhiên trong suốt quá trình sản xuất kinh doanh. Trước những rủi ro không thể tránh khỏi đó, một yêu cầu cấp thiết được đặt ra cho nền kinh tế Việt Nam là phải có công cụ quản trị rủi ro hiệu quả. Thị trường giao sau – phái sinh tài chính chính là công cụ quản trị rủi ro đã được sử dụng rộng rãi trên toàn Thế giới.

Việc hình thành thị trường giao sau nông sản Việt Nam nhằm mục đích giải quyết đầu ra cho người nông dân, họ là người tạo ra hàng hóa và cũng là người gánh chịu những rủi ro về giá nhiều nhất. Bên cạnh đó, trong quá trình hội nhập kinh tế, các doanh nghiệp Việt Nam không thể giữ nguyên các phương thức kinh doanh lỗi thời mà phải tiếp cận những phương thức kinh doanh tiên tiến trên Thế Giới. Chính điều đó, các nước phát triển đã áp dụng hình thức này từ rất lâu và mang lại hiệu quả cao.

Ngoài ra, chúng ta vừa mới gia nhập WTO, việc sử dụng hình thức này là hết sức cấp bách và cần thiết. Đó cũng là lý do mà tôi nghiên cứu đề tài:

“GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG NÔNG SẢN GIAO SAU TẠI VIỆT NAM HẬU WTO”

2. MỤC TIÊU CỦA ĐỀ TÀI:

Mục tiêu của đề tài làm sáng tỏ những vấn đề sau:

- Làm rõ về thị trường giao sau và bài học kinh nghiệm từ một số nước trong việc xây dựng thị trường giao sau.

- Phân tích thực trạng tình hình giao dịch nông sản và những yếu tố thuận lợi, khó khăn trong việc tiêu thụ nông sản để thấy được lợi ích của việc phát triển thị trường giao sau cùng với những cơ hội và thách thức của nó.

- Trên cơ sở lý luận và phân tích thực trạng, từ đó đưa ra một số giải pháp giúp phát triển thị trường giao sau nông sản và đưa ra mô hình dự kiến của sàn giao sau nông sản tại Việt Nam.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU:

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là: tìm hiểu về thị trường giao sau và gợi ý một số giải pháp để tiến hành triển khai việc thành lập thị trường có hiệu quả.

Phạm vi nghiên cứu: thị trường giao sau đã hình thành ở nhiều nước nhưng vẫn còn mới mẻ tại Việt Nam và vẫn chưa thật sự hình thành, vì vậy đề tài chỉ tập trung vào các giải pháp để phát triển thị trường nông sản giao sau mang tính định hướng, không phải là giải pháp mang tính kỹ thuật và chỉ đưa ra mô hình dự kiến của sàn giao sau nông sản trong phạm vi hẹp.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU:

Sử dụng các phương pháp: thu thập, tổng hợp và phân tích các thông tin liên quan đến thị trường giao sau ở nhiều sách báo và internet.

5. CẤU TRÚC NỘI DUNG NGHIÊN CỨU:

Ngoài phần mở đầu và kết luận, đề tài được trình bày gồm 3 phần :

Chương 1 : Khái quát chung về thị trường giao sau và bài học kinh nghiệm từ một số nước trong việc xây dựng thị trường giao sau.

Chương 2 : Thực trạng về tình hình giao dịch và tiêu thụ nông sản tại Việt Nam.

Chương 3 : Giải pháp phát triển thị trường nông sản giao sau ở Việt Nam hậu WTO.

CHƯƠNG 1

KHÁI QUÁT CHUNG VỀ THỊ TRƯỜNG GIAO SAU VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM TỪ MỘT SỐ NƯỚC TRONG VIỆC XÂY DỰNG THỊ TRƯỜNG GIAO SAU

1.1 QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA THỊ TRƯỜNG GIAO SAU:

Thị trường giao sau có thể được xem như đã xuất hiện từ thời Trung cổ tại nhiều nước trên Thế Giới, nó được phát triển để đáp ứng yêu cầu của giới nông dân và thương nhân. Hãy xem xét tình hình của nông dân vào những tháng trước mùa thu hoạch trong năm, sẽ thấy có sự không ổn định về giá nông sản đối với nông dân. Vào những năm mất mùa, khan hiếm hàng hóa, người nông dân có thể giữ lại, không vội vàng bán ra và người thương nhân sẽ phải mua với giá đắt. Ngược lại, khi được mùa, người nông dân lại bị thương nhân ép giá và chịu ảnh hưởng rất lớn đối với những rủi ro này. Do đó, việc người nông dân và thương nhân gặp nhau trước mùa thu hoạch để thỏa thuận về giá cả hàng hóa, nông sản sẽ được người nông dân cung cấp sau, là một việc làm rất có ý nghĩa. Như vậy, rủi ro về giá của cả hai bên đều đã được giải quyết, từ đó, thị trường giao sau đầu tiên trên thế giới đã ra đời tại thành phố Chicago (Hoa Kỳ).

Vào những thập niên đầu Thế kỷ 19, cùng với sự phát triển của ngành công nghiệp, máy gặt McCormick đã được phát minh giúp cho sản xuất ngũ cốc đạt năng suất cao; cùng với việc sản xuất nông nghiệp mang tính mùa vụ nên sản lượng tăng đột biến vào mùa thu hoạch. Để có thể bán được hàng hóa, người nông dân khắp nước Mỹ đã phải tập trung về thành phố Chicago để tiêu thụ sản phẩm của mình. Tuy nhiên, việc sản xuất ngũ cốc có tính mùa vụ nên phần lớn ngũ cốc chờ đến Chicago vào mùa thu hoạch, làm gia tăng nguồn cung, giá cả giảm mạnh. Trong khi đó, hệ thống kho bãi không đủ để dự trữ và việc vận chuyển hàng loạt với số lượng lớn thời bấy giờ là vô cùng khó khăn đã gây nhiều tổn thất cho người nông dân.

Vào năm 1848, Hội đồng thương mại Chicago được thành lập, có tên gọi là The Chicago Board of Trade (CBOT). Ở đó, người nông dân và các thương nhân có

thể mua bán trao ngay tiền mặt và lúa mì theo tiêu chuẩn về số lượng và chất lượng do CBOT quy định. Nhưng các giao dịch ở CBOT lúc bấy giờ chỉ dừng lại ở hình thức của một chợ nông sản vì hình thức mua bán chỉ là nhận hàng – trao tiền đủ, sau đó thì quan hệ của các bên chấm dứt. Một vài năm sau đó, một kiểu hợp đồng mới xuất hiện dưới hình thức là các bên thỏa thuận mua bán với nhau một số lượng lúa mì đã được tiêu chuẩn hóa vào một thời điểm trong tương lai với một giá xác định trước. Nhờ đó người nông dân biết mình sẽ nhận được bao nhiêu cho vụ mùa của mình, còn thương nhân thì biết được khoản lợi nhuận dự kiến. Hai bên ký kết với nhau một hợp đồng và trao một số tiền đặt cọc trước gọi là “tiền bảo đảm”. Và việc mua bán này ngày càng phát triển và trở nên phổ biến đến nỗi Ngân hàng cho phép sử dụng hợp đồng này là tài sản đảm bảo cho khoản vay. Và rồi, người ta mua đi bán lại, trao tay chính loại hợp đồng này trước ngày nó được thanh lý. Khi người thương nhân không muốn lúa mì thì họ có thể bán lại hợp đồng cho người khác hoặc người nông dân không muốn giao hàng thì họ có thể chuyển nghĩa vụ của mình cho người nông dân khác. Giá cả hợp đồng lên xuống dựa vào diễn biến của thị trường lúa mì.

Chẳng bao lâu nhà đầu cơ thấy rằng họ có thể mua bán hợp đồng hơn là mua bán chính sản phẩm đó. Bằng cách này, họ có thể đầu cơ trên giá sản phẩm giao dịch trong tương lai và không phải lo lắng về việc giao nhận hàng và kho chứa sản phẩm.

Đến năm 1865, CBOT hoàn thiện thêm những quy định cụ thể có tính bắt buộc về giao dịch như độ lớn của hợp đồng, chất lượng, phương thức thanh toán, phương thức giao nhận hàng hóa và những quy định về tổ chức và hoạt động khác. Chính vì vậy, thời điểm này được xem là cột mốc đánh dấu sự ra đời một cách khá hoàn chỉnh của thị trường giao sau tại Mỹ.

Vào năm 1874, Chicago Product Exchange được thành lập và sau đó trở thành Chicago Butter and Egg Board. Đến năm 1898, tổ chức này được sắp xếp lại thành Sở Giao Dịch hàng hóa Chicago (Chicago Mercantile Exchange - CME). Sở giao dịch đã thiết lập các điều luật và quy định để điều hành các giao dịch này. Năm

1920, công ty thanh toán bù trừ được thành lập. Vào khoảng thời gian đó, hầu hết các thành phần chủ yếu của hợp đồng giao sau đã trở về như những ý nghĩa của chúng.

Ngày nay, thị trường giao sau đã phát triển đến mức khá hoàn hảo, phát huy nhiều lợi thế của một phương thức hiện đại, làm tăng thêm nền văn minh thương mại Thế Giới. Thị trường giao sau đã vượt xa khỏi giới hạn của hợp đồng nông sản ban đầu, nó trở thành công cụ tài chính để bảo vệ các loại hàng hóa truyền thống và cũng là một trong những công cụ đầu tư hữu hiệu nhất trong ngành tài chính. CME là sàn giao dịch lớn nhất và giao dịch nhiều hợp đồng giao sau tài chính nhất Thế giới trong nhiều lĩnh vực hàng hóa như lãi suất, chỉ số chứng khoán, ngoại hối, nông sản, năng lượng và các hàng hóa khác như các sản phẩm dẫn xuất kinh tế (Economic Derivatives).

Thị trường giao sau hiện nay hoạt động liên tục thông qua hệ thống Globex nối liền 12 trung tâm tài chính lớn trên Thế giới, sở hữu khoảng 70% lưu lượng vốn toàn cầu vào ra thị trường hàng ngày. Sự thay đổi giá cả của các loại hàng hóa chuyển biến từng giây và gây ảnh hưởng không chỉ đến nền kinh tế của một quốc gia mà cả khu vực và toàn Thế Giới. Vì vậy, thị trường giao sau có tầm quan trọng rất lớn đối với toàn bộ nền kinh tế.

1.2 KHÁI NIỆM VỀ THỊ TRƯỜNG GIAO SAU:

1.2.1 Khái niệm:

Có rất nhiều định nghĩa khác nhau về thị trường giao sau nhưng nói một cách dễ hiểu như sau: Thị trường giao sau là thị trường mua bán hàng hóa được giao và thanh toán ở một ngày nhất định trong tương lai nhưng theo giá thỏa thuận hiện tại. Chẳng hạn, khi doanh nghiệp thực hiện việc mua bán cà phê bằng hợp đồng giao sau, giá cà phê được chốt ngay tại thời điểm đặt lệnh (là thời điểm mà giá cà phê trên thị trường Quốc tế mà Doanh nghiệp cho là hợp lý nhất), còn hàng thì giao sau với thời điểm do hai bên thỏa thuận. Điều quan trọng là tại thời điểm giao hàng, giá có thay đổi đi chăng nữa thì giao dịch vẫn thực hiện theo giá đã chốt lệnh từ trước.

Tên gọi hợp đồng giao sau xuất phát từ thuật ngữ Commodities Futures Contract và vì vậy người ta đặt tên cho thị trường này là Commodities Futures Market hoặc Futures Market. Hiện nay, các tài liệu trong nước có rất nhiều cách gọi cho loại hợp đồng này, cụ thể như hợp đồng Future, hợp đồng Futures, hợp đồng tương lai, hợp đồng kỳ hạn, hợp đồng giao sau... Tuy nhiên, theo các nhà nghiên cứu, các sách, giáo trình tài chính, các đề tài nghiên cứu, các văn bản của Bộ Thương Mại ... sử dụng thuật ngữ “thị trường giao sau”, “hợp đồng giao sau” để chỉ loại quan hệ này, nên tôi cũng lựa chọn thuật ngữ này trong đề tài của mình.

1.2.2 Hàng hóa trong thị trường giao sau:

Hàng hóa được mua bán trong thị trường giao sau là hàng hóa được cho phép mua bán tại Sở giao dịch. Lúc đầu, đối tượng của hợp đồng giao sau trên thị trường là các mặt hàng đơn giản như lúa mì hay cà phê. Các nhà đầu tư mua bán hợp đồng giao sau với mục đích nhằm giảm bớt sự lo ngại xảy ra biến cố khiến giá bị đẩy lên cao hay thấp xuống trong những tháng sau đó. Đến thập niên 80, các hợp đồng giao sau bắt đầu nở rộ và phổ biến trong các giao dịch thương mại và bao gồm nhiều loại khác nhau như hợp đồng giao sau về chỉ số (chỉ số S&P 500, chỉ số trái phiếu, chỉ số chứng khoán của tất cả các loại chứng khoán trên thị trường niêm yết và OTC), về lãi suất (tín phiếu, trái phiếu trung dài hạn), về ngoại hối (USD, EUR, GBP), về kim loại và khoáng sản (bạch kim, vàng, bạc, đồng...), ngũ cốc (lúa mì, lúa mạch, bắp, đậu nành...), thịt (thịt bò, thịt heo...), thực phẩm và tơ sợi (cà phê, đường, vải...), năng lượng (dầu thô, khí đốt, xăng...), gỗ, cao su...

Các loại hàng hóa này gọi là hàng hóa cơ sở, nó là cơ sở để các bên thiết lập hợp đồng. Vì trong hợp đồng giao sau, các bên ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa không hẳn để thiết lập một việc giao nhận hàng hóa thực sự mà hầu hết các bên xem các loại hàng hóa đó chỉ là công cụ để bảo hộ, để đầu cơ bằng nghiệp vụ thanh toán bù trừ.

1.2.3 Các thành phần trong thị trường giao sau:

1.2.3.1 Sở giao dịch:

Sở giao dịch là nơi tổ chức tập trung để tiến hành các lệnh mua bán của khách hàng, là nơi thực hiện các hợp đồng giao sau.

Hàng hóa mua bán trên Sở giao dịch là hàng hóa trong danh mục, có cung cầu lớn và thường xuyên biến động. Sở giao dịch quy định các tiêu chuẩn về loại hàng, lượng hàng, phẩm chất hàng hóa, giá cả, thời gian giao hàng,... Mục đích mua bán ở Sở giao dịch là nhằm bảo hiểm rủi ro và kiếm lợi nhuận do chênh lệch giá.

Những điểm khác biệt của việc mua bán ở Sở giao dịch hàng hóa:

- Hoạt động mua bán tại Sở giao dịch chủ yếu mang tính đầu cơ nhằm mục đích sinh lợi. Đây là hoạt động chủ yếu của Sở giao dịch, để đảm bảo có lãi, người ta thực hiện việc mua bán song hành, bao gồm mua bán song hành trong tháng, mua bán song hành giữa các thị trường, mua bán song hành trong một hàng hóa, mua bán song hành giữa các sản phẩm của hàng hóa.
- Mua bán tại Sở giao dịch hàng hóa cho phép các bên tự phòng ngừa rủi ro bằng những hợp đồng giao sau và bản chất của nghiệp vụ tự bảo hiểm là hoạt động đầu cơ để tránh các rủi ro trong kinh doanh.
- Sở giao dịch là nơi phản ánh sự biến động về mặt giá cả và quan hệ cung cầu hàng hóa trên thị trường. Nhờ các thông tin có tại Sở giao dịch mà người tiêu dùng và người sản xuất sẽ có những quyết định đúng hơn về hàng hóa được tiêu thụ, được sản xuất, giúp cho các nhà kinh doanh khi ra các quyết định đầu tư dưới hình thức giao kết các hợp đồng giao sau.

1.2.3.2 Trung tâm thanh toán bù trừ:

Trung tâm thanh toán bù trừ là một tổ chức trung gian có nhiệm vụ đảm bảo cho thị trường giao sau hoạt động có hiệu quả bằng việc thực hiện các nghiệp vụ thanh toán bù trừ tất cả các giao dịch trên Sở giao dịch.

Bất kỳ thành viên nào của Sở giao dịch muốn thực hiện giao dịch trên sàn giao dịch thì phải bắt buộc là thành viên của trung tâm hoặc phải có mối quan hệ với các công ty thành viên của tổ chức này. Như vậy, mọi giao dịch chỉ có thể được thực hiện trên Sở giao dịch khi thông qua các công ty thanh toán bù trừ thành viên.

Khi gần đến ngày đáo hạn hợp đồng, Trung tâm sẽ thông báo và yêu cầu khách hàng xác nhận lần cuối cùng là muốn nhận (giao) hàng thực sự như trong hợp đồng không. Nếu có thì trung tâm sẽ sắp xếp việc giao hàng, nếu không trung tâm sẽ bắt buộc khách hàng thực hiện nghiệp vụ thanh toán bù trừ trước ngày đáo hạn của hợp đồng.

1.2.3.3 Công ty môi giới:

Là một tổ chức hay cá nhân có tư cách pháp nhân tiếp nhận lệnh mua bán từ khách hàng. Công ty môi giới có chức năng tương tự như chức năng của công ty môi giới trên thị trường Chứng khoán nhưng hoạt động theo các quy định của thị trường giao sau.

Tất cả các công ty môi giới đều là thành viên của Sở giao dịch, nhưng không phải tất cả đều là thành viên của Trung tâm thanh toán bù trừ. Nếu là thành viên thì các nhân viên môi giới của công ty này tại sàn sẽ tiếp nhận lệnh đầu giá trên sàn giao dịch tại Sở giao dịch. Nếu không là thành viên thì nó sẽ thực hiện lệnh của khách hàng thông qua một công ty môi giới khác là thành viên của Trung tâm.

Khi muốn tham gia vào thị trường giao sau, khách hàng phải mở tài khoản tại Công ty môi giới và ký quỹ một khoản tiền do công ty quy định. Hàng tháng công ty môi giới sẽ lập và cung cấp cho khách hàng của mình một bản báo cáo về tất cả các giao dịch thực hiện và số dư còn lại trong tài khoản của khách hàng.

1.2.3.4 Người giao dịch tại sàn:

Là thành viên của Sở giao dịch hoạt động mua bán trên sàn giao dịch nhằm tìm kiếm các cơ hội kinh doanh và thu lợi cho bản thân.

1.2.3.5 Người phòng ngừa rủi ro:

Là những người tham gia thị trường giao sau nhằm giảm rủi ro về giá cả cho hoạt động mua bán hàng hóa của mình. Những người phòng ngừa rủi ro là những người sản xuất và những người tiêu thụ hàng hóa.

1.2.3.6 Nhà đầu cơ:

Là những người tham gia thị trường, sẵn sàng chấp nhận rủi ro với mục đích kiếm lời do sự biến động của giá cả, đây là thành phần chủ yếu của thị trường giao sau. Nếu nhà đầu cơ dự đoán giá giao ngay của một loại hàng hóa nào tăng trong tương lai thì bây giờ họ sẽ mua hợp đồng giao sau về loại hàng hóa đó. Nếu giá giao ngay trong tương lai thật sự cao hơn mức giá mua trong hợp đồng giao sau thì nhà đầu cơ có lợi nhuận. Nếu ngược lại, thì nhà đầu cơ gánh chịu một phần lỗ. Tóm lại, hoạt động mua bán giao sau là một phương thức dễ dàng và tiết kiệm cho các nhà đầu cơ có thể đánh cược về giá cả của nhiều loại hàng hóa khác nhau trong tương lai.

1.2.4 Phân biệt thị trường giao sau với các thị trường khác:

1.2.4.1 Phân biệt thị trường giao sau với thị trường chứng khoán:

Thị trường giao sau được tổ chức tương tự như thị trường chứng khoán, tham gia đầu tư bằng cách đặt lệnh mua bán thông qua sàn giao dịch, tiến hành đấu giá trên Sở giao dịch.

Sự khác biệt giữa thị trường giao sau và thị trường chứng khoán như sau:

	Thị trường giao sau	Thị trường chứng khoán
Quy chế quản lý	Có luật lệ riêng, cơ quan quản lý nhà nước riêng do cơ quan quyền lực nhà nước thành lập, tồn tại độc lập và song song với các cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực chứng khoán.	Có quy định riêng và cơ quan quản lý nhà nước riêng về chứng khoán.
Hàng hóa giao dịch	Không bị giới hạn trong phạm vi chặt hẹp là một số loại chứng khoán mà hàng hóa rất đa dạng, thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau và bao gồm cả các loại hàng hóa có trên thị trường chứng khoán.	Các bên mua bán các loại cổ phiếu, trái phiếu...

Phạm vi giao dịch	Chỉ được mua bán trong thị trường giao sau vì các thành phần tham gia phải chịu sự giám sát chặt chẽ của cơ quan thanh toán bù trừ thông qua tài khoản bảo chứng.	Có thể được mua bán trên thị trường chứng khoán hoặc thị trường tự do.
Phương thức thực hiện	Mặc dù trên danh nghĩa, thị trường giao sau là giao dịch một số hàng hóa nhất định nhưng thực ra, trong một số trường hợp họ chỉ mượn giá trị của các hàng hóa cơ sở để mua đi bán lại với mục đích bảo hộ hoặc kiếm lời, họ không cần phải thực sự sở hữu hoặc trao đổi tiền hàng đối với loại hàng hóa đó.	Các nhà đầu tư tiến hành mua bán những khoản vốn để trở thành chủ sở hữu hoặc chủ nợ.

Tóm lại, ở thị trường giao sau, các quan hệ mua bán được thiết lập không nhằm mục đích chính là trao đổi hàng hóa mà trở thành một nơi luân chuyển tiền tệ, luân chuyển vốn dựa trên cơ sở giá cả các loại hàng hóa. Chính vì lý do đó mà thị trường giao sau trở thành thị trường tài chính.

1.2.4.2 Phân biệt thị trường giao sau với thị trường mua bán hàng hóa thông thường:

Thị trường giao sau không phải là thị trường mua bán, trao đổi hàng hóa thông thường. Nếu các bên muốn lập một hợp đồng mua bán hàng hóa để trao đổi tiền hàng - thực sự thì các bên có thể lập một hợp đồng dân sự hoặc một hợp đồng thương mại. Còn trong thị trường giao sau, các bên tiến hành mua bán hàng hóa qua Sở giao dịch nhưng hiếm khi thấy một sự luân chuyển hàng hóa mà là một sự luân chuyển tiền tệ giữa các thành phần tham gia thị trường nhằm chuyển rủi ro về giá

các loại hàng hóa đó. Những người bảo hộ (người có hàng và người cần hàng) chuyển rủi ro về giá đến cho các thành phần khác trong thị trường giao sau là các nhà đầu cơ (người chấp nhận rủi ro để kiếm lời).

Nói tóm lại, thị trường giao sau là một thị trường tài chính phái sinh, được tổ chức như mô hình của thị trường chứng khoán và thực hiện về nhiều loại hàng hóa được quy định trong chính thị trường đó. Trong thị trường giao sau, khi các bên cam kết thực hiện nghĩa vụ giao hàng và nhận hàng với nhau cũng là lúc các bên thiết lập một hợp đồng giao sau.

1.3 HỢP ĐỒNG GIAO SAU:

1.3.1 Khái niệm:

Có rất nhiều định nghĩa khác nhau về hợp đồng giao sau, nhưng sau khi tổng hợp lại thì : Hợp đồng giao sau là một cam kết pháp lý của các bên về việc mua – bán một loại hàng hóa vào một thời điểm trong tương lai thông qua Sở giao dịch ở một mức giá xác định đã được định trước ở thời điểm hiện tại.

Sự cam kết pháp lý về một hành vi trong tương lai này có thể được các bên hủy bỏ một cách hợp pháp khi lập một hợp đồng giao sau khác ngược lại với vị thế mình đã có. Vì vậy, hợp đồng giao sau có thể được chia thành hai loại:

- **Hợp đồng giao sau được thanh lý sau khi giao hàng:** Hợp đồng này tồn tại một sự giao hàng thực sự theo như thời điểm giao hàng đã được thỏa thuận trong hợp đồng. Về bản chất, hợp đồng này tương tự như hợp đồng kỳ hạn.
- **Hợp đồng giao sau được thanh toán bù trừ trước ngày đáo hạn hợp đồng:** Đây là loại hợp đồng không có sự giao hàng trên thực tế, các bên mua hoặc bán lại chính hàng hóa đó ngược với vị thế mà mình đã có. Đây là dạng phổ biến, nhờ đó mà dạng hợp đồng giao sau tồn tại.

1.3.2 Đặc điểm của hợp đồng giao sau:

Hợp đồng giao sau có nhiều điểm rất khác với những loại hợp đồng khác, nó bao gồm các đặc điểm sau:

1.3.2.1 Các điều khoản trong hợp đồng giao sau được tiêu chuẩn hóa:

Trong thị trường giao sau, các hoạt động mua bán được thực hiện liên tục với trình độ chuyên môn nghiệp vụ và bảo đảm an toàn cao. Do đó, các điều khoản trong hợp đồng được tiêu chuẩn hóa một cách tối đa, giúp cho việc ký kết hợp đồng nhanh chóng, đảm bảo an toàn về mặt pháp lý.

- **Tên hàng:** phải là chính hàng hóa được phép giao dịch trên Sở giao dịch hoặc Trung tâm giao dịch đó. Hàng hóa có thể là một loại hàng hóa thông thường hoặc cũng có thể là các công cụ tài chính như cổ phiếu, trái phiếu, chỉ số ... Mỗi sàn giao dịch chỉ giao dịch một số loại hàng hóa nhất định. Do đó, người tham gia thị trường chỉ được phép giao dịch các loại hàng hóa cho phép trong sàn giao dịch đó. Trong trường hợp người nông dân muốn bảo vệ cho hàng hóa của mình nhưng hàng hóa đó không được phép mua bán trên sàn giao dịch thì họ có thể bán bằng một hợp đồng giao sau của một hàng hóa tương tự.
- **Chất lượng hàng hóa:** hàng hóa được phân thành các mức chất lượng khác nhau. Sở giao dịch sẽ quy định loại hàng hóa với chất lượng cụ thể được phép giao dịch tài sản mình, tất cả những ai tham gia thị trường giao sau đều phải tuân theo sự lựa chọn này. Nếu chất lượng mà người bán giao sai với tiêu chuẩn trong hợp đồng giao sau thì có thể bị từ chối thanh toán.
- **Độ lớn hợp đồng:** là độ lớn giá trị tài sản được giao dịch trong một hợp đồng. Hầu hết các Sở giao dịch trên Thế giới đều thống nhất với nhau về độ lớn của một hợp đồng giao sau để thuận tiện cho việc giao dịch giữa các thị trường với nhau. Chẳng hạn như một hợp đồng vàng có độ lớn là 100 ounces, hợp đồng dầu thô là 1000 barrels, hợp đồng Yên Nhật là 12.500.000 Yên, hợp đồng cà phê Arabica là 37,500 pounds... việc quy định độ lớn mỗi hợp đồng sao cho không quá lớn để những nhà bảo hộ nhỏ cũng có khả năng tham gia, nhưng cũng không quá nhỏ vì khoản được bảo hộ hoặc đầu cơ sẽ không bù đắp được chi phí huê hồng hay các chi phí khác.

- **Thời điểm giao hàng (đáo hạn hợp đồng):** thường được xác định là tháng giao hàng trong năm. Trong tháng giao hàng đó, ngày giao hàng được quy định cụ thể tùy vào loại hàng hóa và thị trường. Ví dụ như hợp đồng bạc được đáo hạn vào tháng 3,5,7,9,12; hợp đồng tiền tệ quy định tháng đáo hạn là 3,6,9,12... Thời điểm giao hàng là điều kiện xác định để nhằm phân biệt đối tượng được giao dịch trong hợp đồng giao sau.
- **Địa điểm giao hàng trong hợp đồng giao sau:** do Sở giao dịch quy định. Việc giao hàng chỉ xảy ra khi các bên mong muốn thi hành hợp đồng.

Sự tiêu chuẩn hóa các điều khoản chủ yếu trong hợp đồng giao sau là một trong những đặc điểm để phân biệt hợp đồng giao sau với các loại hợp đồng khác.

1.3.2.2 Hợp đồng giao sau là hợp đồng song vụ, cam kết thực hiện nghĩa vụ trong tương lai, được lập tại Sở giao dịch qua các cơ quan trung gian.

Khi lập một hợp đồng giao sau thì các bên bị ràng buộc quyền và nghĩa vụ vào trong mối quan hệ đó. Trong đó, bên bán phải có nghĩa vụ giao một khối lượng hàng xác định cho bên mua và có quyền nhận tiền vào một thời điểm trong tương lai ở một mức giá thỏa thuận trước. Còn bên mua phải có nghĩa vụ thanh toán tiền theo như thỏa thuận trong hợp đồng và có quyền nhận hàng cũng vào một thời điểm trong tương lai.

Đặc điểm trên cũng là một dấu hiệu giúp phân biệt hợp đồng giao sau với hợp đồng quyền chọn (Option). Trong hợp đồng quyền chọn thì chỉ bên mua quyền chọn mua hoặc mua quyền chọn bán mới có quyền, bên còn lại phải thực hiện nghĩa vụ mà mình cam kết với bên kia. Để đảm bảo cho các hợp đồng giao sau được thi hành thì Sở giao dịch đã quy định các biện pháp bảo đảm đối với cả bên mua và bên bán bằng việc ký quỹ hoặc biện pháp bảo đảm khác.

Trong thị trường giao sau, các hợp đồng giao sau chỉ được lập trên Sở giao dịch. Việc mua bán qua Sở giao dịch trong thị trường giao sau làm cho các nhà đầu tư không cần quan tâm đến đối tác của mình, việc giám sát đảm bảo thực hiện hợp đồng của tất cả thành viên tham gia thị trường giao sau đã có cơ quan thanh toán bù trừ đảm nhiệm. Trong trường hợp nhà đầu tư thực hiện giao dịch thanh toán bù trừ

thì cơ quan sẽ cân đối, bù trừ tài khoản của các nhà đầu tư, còn trong trường hợp các bên thi hành hợp đồng thì cơ quan thanh toán bù trừ sẽ là cầu nối, yêu cầu bên bán và bên mua giao nhận hàng tại kho hoặc nơi do cơ quan thanh toán bù trừ chỉ định.

Ngoài cơ quan thanh toán bù trừ, còn có các công ty thanh toán bù trừ thành viên, các công ty giao sau, các quỹ đầu tư ... làm trung gian giữa nhà đầu tư với cơ quan thanh toán bù trừ. Các bên này có nhiệm vụ giúp cơ quan thanh toán bù trừ xác định tư cách tham gia thị trường giao sau của các nhà đầu tư, giúp họ giao dịch bằng cách nhận lệnh của họ và đem đấu giá trên sàn.

1.3.2.3 Hợp đồng giao sau phải có tiền bảo chứng:

Tiền bảo chứng (còn gọi là tiền ký quỹ) là biện pháp bảo đảm thi hành hợp đồng, bắt buộc đối với cả bên bán và bên mua. Khác với hình thức thế chấp hoặc đặt cọc bằng một lượng tiền bằng hoặc lớn hơn với giá trị hàng hóa, Sở giao dịch chỉ quy định một mức bảo chứng rất thấp, tùy vào loại hàng hóa. Tiền bảo chứng thấp trong hợp đồng giao sau cũng như trong hợp đồng quyền chọn là một trong những nguyên nhân làm cho chúng trở thành những công cụ đòn bẩy tài chính mạnh nhất ngày nay.

Chính vì tiền bảo chứng thấp nên ai cũng có thể tham gia thị trường với tư cách là nhà đầu cơ. Những nhà đầu cơ luôn kỳ vọng vào việc kiếm lời, vì vậy, thị trường giao sau hoạt động sôi nổi và trôi chảy là nhờ họ. Và vì thế, những người có hàng hóa cần được bảo hộ lại được lợi, họ có thể dễ dàng lập một hợp đồng giao sau bất cứ lúc nào vì lúc nào cũng có người mua bán. Nhờ vậy mà thị trường giao sau có tính thanh khoản cao.

1.3.2.4 Cuối cùng là một đặc điểm hết sức độc đáo của hợp đồng giao sau mà các dạng hợp đồng khác không có được, đó là thanh lý hợp đồng trước ngày đáo hạn.

Trong các hợp đồng thông thường, khi các bên muốn thanh lý hợp đồng trước ngày giao hàng là đồng nghĩa với việc thỏa thuận để chấm dứt hợp đồng hoặc

thỏa thuận chuyển nghĩa vụ của mình cho người khác, khi đó các bên sẽ thoát khỏi sự ràng buộc về nghĩa vụ với nhau.

Nhưng trong hợp đồng giao sau, các bên có thể thanh lý hợp đồng trước ngày đáo hạn một cách dễ dàng mà không cần phải thông qua sự thỏa thuận nào bằng cách thực hiện nghiệp vụ thanh toán bù trừ là lập một hợp đồng ngược lại vị thế mà mình đã có. Cứ như thế, các bên có thể mua đi bán lại nhiều lần một loại hàng hóa vào một tháng giao hàng nhất định trong tương lai. Đến ngày giao hàng nếu các bên không muốn giao hàng thật sự thì cơ quan thanh toán bù trừ sẽ thanh toán bù trừ các loại hợp đồng đó và nghĩa vụ giao hàng cũng như nhận hàng của họ được chuyển giao cho người khác.

1.3.3 Mục đích của hợp đồng giao sau:

Mọi người tham gia vào hợp đồng giao sau không phải chỉ vì mục đích trao đổi hàng hóa mà vì hai mục đích sau:

1.3.3.1 Sử dụng hợp đồng giao sau để chuyển rủi ro về giá và nguồn hàng mà mình đang nắm giữ hoặc sẽ nắm giữ.

Khi người bảo hộ là người sản xuất hay người tiêu thụ ký kết một hợp đồng giao sau tại một mức giá nhất định, giao hàng vào một thời điểm xác định trước trong tương lai, đồng nghĩa với việc các bên chấp nhận giới hạn mức lời cũng như mức thua lỗ của mình trong mức giá đó. Dù thị trường có thay đổi giá như thế nào thì họ cũng được đảm bảo một khoản lợi nhuận dự kiến tại mức giá thỏa thuận trong hợp đồng giao sau. Nhờ vậy họ đã chuyển rủi ro về giá cả hàng hóa trên thị trường qua cho các thành phần đầu cơ khác trên thị trường bằng hợp đồng giao sau. Khi cần bán hoặc cần mua một lượng hàng hóa thì họ thiết lập hai loại hợp đồng: hợp đồng mua bán hàng hóa thông thường và hợp đồng giao sau để bảo vệ lợi nhuận của mình trước những tác nhân có thể làm thua lỗ từ lúc lập hợp đồng bảo hộ cho đến ngày giao hàng.

1.3.3.2 Sử dụng công cụ giao sau như một công cụ đầu tư tài chính để kiếm lời.

Bên cạnh mục đích bảo vệ thì hợp đồng giao sau có thể được dùng như một phương cách đầu cơ. Kinh tế ngày càng phát triển làm cho lượng tiền nhàn rỗi này

có thể được gửi vào ngân hàng, đem đi đầu tư hoặc tham gia thị trường chứng khoán. Nhưng từ khi có thị trường giao sau, các nhà đầu tư đã lập các hợp đồng giao sau như một đòn bẩy tài chính hữu hiệu để thu được lợi nhuận cao. Những người đầu tư thay vì tham gia vào thị trường chứng khoán để mong chờ kiếm lời từ sự thay đổi giá của các loại chứng khoán thì tham gia vào thị trường giao sau để kiếm lời từ sự thay đổi giá các loại hàng hóa trên thị trường giao sau (thị trường giao sau đa dạng về chủng loại hàng hóa hơn là thị trường chứng khoán). Rủi ro mà các nhà đầu tư phải chịu trên thị trường giao sau cũng chính là phần thua lỗ mà người bảo hộ có thể bảo vệ được.

1.3.4 So sánh hợp đồng giao sau với hợp đồng kỳ hạn:

	Hợp đồng giao sau	Hợp đồng kỳ hạn
Loại hợp đồng	Được Sở giao dịch tiêu chuẩn hóa những chi tiết trong hợp đồng	Là thỏa thuận giữa người mua và người bán, điều khoản thỏa thuận rất linh động.
Thời hạn	Chỉ có một vài thời hạn nhất định do Sở giao dịch quy ước sẵn, thời hạn thường dưới 1 năm.	Các bên tham gia hợp đồng có thể lựa chọn bất cứ thời hạn nào, nhưng thường là bội số của 30 ngày
Ngày giá trị hay là ngày đáo hạn	Được tiêu chuẩn hóa	Do các bên thỏa thuận
Trị giá hợp đồng	Nhỏ đủ để thu hút nhiều người tham gia và được tiêu chuẩn hóa.	Nói chung rất lớn, trung bình lớn hơn 1 triệu USD/hợp đồng (theo mức Thế giới) và thiết kế thích hợp cho nhu cầu từng cá nhân.
Yêu cầu ký quỹ	Tất cả các nhà giao dịch phải duy trì tiền ký quỹ theo tỷ lệ % trị giá	Khách hàng phải duy trì số dư tối thiểu ở ngân hàng để đảm bảo cho

	hợp đồng	hợp đồng.
Thanh toán tiền tệ	Thanh toán hàng ngày bằng cách trích tài khoản của bên bị lỗ và ghi có vào tài khoản của bên được lời.	Không thanh toán tiền tệ trước ngày đáo hạn của hợp đồng.
Tính thanh khoản	Hầu hết bù trừ vị thế, thông qua hợp đồng giao sau với vị thế ngược lại, ít có giao nhận thực sự.	Hầu hết được quyết toán bởi các giao nhận tài sản thật sự.
Rủi ro	Nhờ thanh toán hàng ngày thông qua cơ quan thanh lý nên ít rủi ro. Tuy nhiên, rủi ro cũng có thể xảy ra giữa môi giới và khách hàng.	Rủi ro rất lớn do không thanh toán hàng ngày nếu một bên tham gia hợp đồng thất bại trong việc thực hiện hợp đồng.
Yết giá	Chênh lệch giá mua và giá bán được niêm yết ở sàn giao dịch.	Yết giá mua và giá bán với một mức độ chênh lệch giữa giá mua và giá bán.
Hàng hóa giao dịch	Sở giao dịch có thể giới hạn một số loại hàng hóa nào đó.	Tất cả các hàng hóa.
Giá cả	Giá cả thay đổi hàng ngày	Giá cả được chốt trong suốt thời hạn hợp đồng.
Hoa hồng	Khách hàng chi trả hoa hồng cho nhà môi giới. Môi giới và nhà giao dịch trả phí cho Sở giao dịch	Trên cơ sở chênh lệch giữa giá bán và giá mua.
Quy chế	Do Sở giao dịch quy định	Các bên tham gia tự thỏa thuận.

1.4 VAI TRÒ CỦA THỊ TRƯỜNG GIAO SAU:

1.4.1 Thị trường giao sau giúp cho Nhà nước quản lý nền kinh tế:

Thị trường giao sau giúp cho Nhà nước cũng như các thành phần tham gia thị trường nắm được tình hình giá cả và quan hệ cung cầu để từ đó định hướng cho

việc quản lý nền kinh tế vĩ mô của mình. Từ các thông tin mà thị trường giao sau cung cấp, nó mang lại ý nghĩa rất lớn trong việc thống kê các số liệu, giúp cho Nhà nước có cơ sở đưa ra những dự đoán trong tương lai, tránh rơi vào những tình huống xấu xảy ra nhằm phục vụ cho việc quản lý kinh tế hiệu quả hơn.

Bên cạnh đó, thông qua thị trường giao sau, Nhà nước có cơ sở thực hiện chính sách tiền tệ của mình, dựa vào những chuyển biến của tỷ giá hối đoái, lãi suất hoặc các chỉ số chứng khoán mà Nhà nước kịp thời đưa ra những chính sách bảo vệ nền tài chính quốc gia.

Ngoài ra, việc tiêu chuẩn hóa trên thị trường giao sau sẽ giúp Nhà nước thống nhất chất lượng hàng hóa phù hợp với các tiêu chuẩn Quốc tế, đưa đến một nền sản xuất chuyên nghiệp, có định hướng và tránh sự sản xuất thiếu tập trung như hiện nay, nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế với các nước trên Thế Giới.

1.4.2 Thị trường giao sau mang lại nhiều lợi ích thiết thực cho nền kinh tế.

Trong những năm gần đây, chúng ta phải đối mặt với những rủi ro tự thân của nền kinh tế thị trường như sự biến động của giá xăng dầu, giá vàng, xi măng, sắt thép ... cùng với sự rớt giá cà phê, hạt điều, tiêu ... Những rủi ro này đến bất ngờ không trừ những ai, điều này gây nhiều khó khăn cho các thành phần kinh tế cũng như vai trò quản lý kinh tế của Nhà nước. Để tránh những khó khăn trên, nhiều quốc gia đã xây dựng thị trường giao sau nhằm hướng dẫn cho các thành phần kinh tế tự mình bảo vệ các rủi ro có thể xảy ra. Thị trường giao sau là một loại thị trường tài chính cao cấp mang lại nhiều lợi ích cho nền kinh tế cũng như cho các thành phần kinh tế tham gia.

Thị trường giao sau mang lại 3 lợi ích: bảo hộ, đầu cơ và ổn định giá thị trường.

- **Công cụ bảo hộ:** Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, rủi ro được xem như là một thuộc tính không thể tách rời bao gồm rủi ro có thể dự đoán được (thiên tai, dịch bệnh...) và rủi ro không thể dự báo được (thị trường, pháp luật ...). Các rủi ro này tồn tại trong suốt quá trình sản xuất kinh doanh, vì vậy, họ không thể lập các hợp đồng bảo hiểm để bảo vệ một cách cụ thể về hàng hóa và thời gian. Lúc này,

hợp đồng giao sau trở thành một công cụ quản trị rủi ro tốt nhất. Và những người có nhu cầu bảo hộ bao gồm: người sản xuất, người sở hữu hàng hóa, người xuất khẩu, người nhập khẩu, các công ty, các công ty quản lý quỹ, các ngân hàng, Chính phủ... là tất cả những người sử dụng hợp đồng giao sau để bảo hộ cho hoạt động kinh doanh của mình. Họ bảo hộ cho những rủi ro về giá cả hàng hóa khi giá cả biến động không lường trước được. Không những chỉ có giá cả, mà ngay khi tỷ giá hối đoái hoặc lãi suất thay đổi cũng sẽ ảnh hưởng rất nhiều đến tình hình sản xuất kinh doanh. Vì vậy, với nguyên tắc người mua (hoặc người nhập khẩu) không muốn mua giá cao (hoặc không muốn đồng ngoại tệ lên giá) nên đã mua trước bằng hợp đồng giao sau với mức giá định trước, còn người bán (hoặc người xuất khẩu) không muốn bán rớt giá (hoặc không muốn đồng ngoại tệ rớt giá) bằng cách bán trước hàng hóa (hoặc bán trước đồng ngoại tệ thanh toán) bằng hợp đồng giao sau. Tương tự như trường hợp trên, người dự định mua chứng khoán cũng không muốn giá quá cao nên đã mua trước, nếu giá chứng khoán không lên hoặc rớt thì họ sẵn sàng mất một khoản thua lỗ trong tài khoản bảo chứng trên thị trường giao sau còn hơn mua và nắm giữ chứng khoán thật sự. Còn người muốn bán chứng khoán thì lo ngại giá sẽ giảm, nếu giá không giảm mà ngược lại còn tăng thì người bán sẽ chấp nhận một phần thua lỗ mà không bán chứng khoán nữa. Vì vậy, lợi ích của người bảo hộ khi mua hợp đồng giao sau là để chốt giá mua và đạt được mục đích bảo hộ khi giá tăng. Còn khi họ bán hợp đồng giao sau là để chốt giá bán và đạt được mục đích bảo hộ khi giá giảm.

Đối với người bảo hộ thì họ có thể lựa chọn, một là thực hiện đúng như hợp đồng, hoặc là thanh toán hợp đồng bằng thanh toán bù trừ. Thông thường, vì những lý do bị động về thời gian, địa điểm giao hàng, người bảo hộ vẫn thích thực hiện nghiệp vụ thanh toán bù trừ để bảo vệ rủi ro của họ.

- **Công cụ đầu cơ:** thị trường giao sau được hình thành với mục đích ban đầu dành riêng cho những người bảo hộ, nhưng dần dần lực lượng nhà đầu cơ tham gia thị trường ngày càng đông và họ chấp nhận rủi ro, cố gắng kiếm lời từ sự thay đổi giá, nhận lấy những rủi ro về giá cho người bảo hộ.

Nhà đầu cơ tham gia vào thị trường giao sau, họ không phải bỏ toàn bộ số tiền như mình đã ký kết trong hợp đồng để đảm bảo cho việc thực hiện nghĩa vụ của mình, thay vào đó là đóng tiền bảo chứng cho mỗi lần giao dịch (đây là quy định của các sàn giao dịch trên Thế Giới) và quy định cụ thể mức duy trì tài khoản bảo chứng (là mức tiền bảo chứng thấp nhất cho phép). Các bên đóng đầy đủ tiền bảo chứng là có thể an tâm rằng hợp đồng giao sau mà mình ký kết sẽ được thực hiện, trừ trường hợp có lệnh gọi đóng thêm tiền khi tài khoản bảo chứng rơi xuống dưới mức duy trì. Thông thường, mức tiền bảo chứng chỉ nằm trong khoảng từ 2% đến 20% giá trị hợp đồng giao sau tùy thuộc vào loại hàng hóa. Mức tiền bảo chứng càng thấp thì khả năng đòn bẩy tài chính càng cao. Tiền bảo chứng chỉ là một tài khoản cam kết thi hành hợp đồng ở một mức giá cụ thể (không phải chi phí cho việc lập hợp đồng giao sau), vì vậy, nó không cố định mà thay đổi tùy thuộc vào giá cả hàng hóa trên thị trường giao sau.

Giả sử một người ký thác vào công ty kinh doanh hợp đồng giao sau một số tiền bảo chứng là 2.500 USD (chiếm 25% giá trị hợp đồng) để mua một hợp đồng giao sau của một loại hàng hóa trị giá 10.000 USD và mức duy trì tiền bảo chứng do Sở giao dịch quy định là 1.500 USD.

Nếu giá trị hàng hóa cơ sở đó trên thị trường giao sau tăng lên 11.000 USD, người đó thanh lý hợp đồng của mình thì thu về một khoản lợi nhuận là 1.000 USD. Tương ứng với số vốn bỏ ra là 2.500 USD thì người đó lãi là 40% thay vì lãi 10% nếu phải đóng đầy đủ toàn bộ số tiền tương ứng với giá trị hợp đồng.

Nếu giá cả hàng hóa trên thị trường giao sau giảm còn 9.000 USD tương ứng với khoản lỗ là 1.000 USD thì dù người đó chưa thanh lý hợp đồng nhưng khoản lỗ đã làm mất đi 1.000 USD trong tài khoản bảo chứng và chạm vào mức duy trì tài khoản bảo chứng. Cơ quan thanh lý sẽ đưa thông báo gọi đóng thêm tiền để đảm bảo tài khoản bảo chứng đúng như mức quy định. Trường hợp, người đó không đóng tiền thì cơ quan thanh lý tự động thanh lý hợp đồng, khoản lỗ lên đến 40% so với vốn đầu tư ban đầu.

Như vậy, đòn bẩy tài chính ví như con dao hai lưỡi. Nó mang lại nhiều lợi nhuận cho nhà đầu tư từ sự thay đổi giá cả của các loại hàng hóa. Ngược lại, nó là công cụ tài chính dễ gây ra khủng hoảng, lũng đoạn nền kinh tế. Ví dụ điển hình là cuộc khủng hoảng tài chính khu vực Đông Nam Á năm 1997 xuất phát từ Thái Lan là do Quỹ Quantum đã sử dụng đòn bẩy tài chính của hợp đồng giao sau để kinh doanh. Vì vậy, các hình thức kinh doanh này đặc biệt phù hợp với những nhà đầu tư thích rủi ro cao nhằm tìm kiếm siêu lợi nhuận. Đối với việc mua hợp đồng giao sau, người đầu cơ muốn kiếm lời từ việc tăng giá, còn đối với việc bán hợp đồng giao sau, người đầu cơ muốn kiếm lời từ việc giảm giá.

- **Công cụ điều chỉnh giá cả trên thị trường:** việc các bên mua bán hàng hóa với giá cả dự kiến trong tương lai giúp cho thị trường tự điều chỉnh giá. Với rủi ro có thể dự đoán được như mất mùa, thiên tai, hoặc khi được mùa sẽ xảy ra trong tương lai thì giá cả mặt hàng đó sẽ tự động điều chỉnh trên thị trường giao sau trước khi có sự thay đổi giá cả trên thị trường tự do, nên người bảo hộ có thể tự động cân bằng cung cầu, điều tiết sản xuất. Ngoài ra, giá cả của hàng hóa sẽ được niêm yết công khai trong thị trường giao sau sẽ giúp các nhà kinh doanh không lo việc mua bán không đúng giá và nó cũng chính là căn cứ để cho tất cả các nhà kinh doanh thực hiện việc mua bán của mình trên thị trường trong nước và ngoài nước.

Thị trường giao sau có vai trò quan trọng đối với nền kinh tế, nó là một trong những công cụ quản trị rủi ro tốt nhất.

1.5 MỘT SỐ SỞ GIAO DỊCH GIAO SAU TRÊN THẾ GIỚI VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM CHO VIỆT NAM:

1.5.1 Một số Sở giao dịch giao sau trên Thế giới:

Tại Anh, lợi dụng việc bãi bỏ kiểm soát tiền tệ, LIFFE bắt đầu hoạt động vào năm 1984 cung cấp hợp đồng giao sau và quyền chọn kết hợp với lãi suất ngắn hạn. Năm 1992, LIFFE kết hợp với quyền chọn thương mại Luân Đôn (LTOM) và đổi tên thành Thị trường Quyền chọn và Giao sau Tài chính quốc tế Luân Đôn (London International financial Futures and Options Exchange). Vào năm 1996, nó kết hợp với Sở giao dịch hàng hóa Luân Đôn (London Commodity Exchange – LCE) và kết

quả là thêm một số mặt hàng tư lự và nông sản được thêm vào bổ sung nguồn cung sản phẩm của nó.

Cuối năm 1996, LIFFE trở thành Sở giao dịch lớn nhất ở Luân Đôn, theo sau nó là MATIF ở Paris và DTB (Deutsche Terminborse) ở Frankfurt. DTB là Sở giao dịch điện tử thành lập năm 1990. Sản phẩm giao dịch của LIFFE phần lớn là hợp đồng giao sau về đê, trái phiếu chính phủ DTB cung cấp những sản phẩm tương tự nhưng bằng giao dịch điện tử và nó có mức phí cơ bản thấp hơn. Sự đi lên của DTB có thể tính từ giữa năm 1997, vào thời gian này DTB có ít hơn 25% thị trường, đến tháng 10 nó có hơn 50% và sau đó 2 tháng thì LIFFE chỉ còn 10% thị trường. Trước tình hình đó, LIFFE dẹp bỏ kế hoạch mở rộng sản phẩm mà chuyển thành mô hình giao dịch điện tử vào năm 1998 và hiện nay đã phát triển kết nối cho tất cả sản phẩm.

Tại Nhật Bản có Sở giao dịch hàng hóa giao sau Tokyo (Tokyo Commodity Exchange) gọi tắt là Tocom được thành lập vào ngày 01/11/1984 sau khi hợp nhất Sở giao dịch ngành đệt và Sở giao dịch ngành vàng. Kinh nghiệm của Tocom chú trọng mở rộng quy mô kinh doanh đã làm cho số lượng giao dịch tăng lên một cách đáng kể từ 4 triệu hợp đồng trong năm 1985 lên 87 triệu hợp đồng trong năm 2003, tăng gấp 20 lần trong khoảng thời gian 19 năm hoạt động.

Vào đầu những năm 1990, không chỉ có Nhật, thị trường giao sau phát triển mạnh mẽ ở các nước Châu Á, nhiều Sở giao dịch mới được mở và khối lượng bong bóng đầu cơ tăng lên.

Trước sự tăng trưởng quá mức về thị trường giao sau, Trung Quốc đã kêu gọi ***“Chú ý kiềm chế một cách mạnh mẽ sự phát triển mạnh mẽ của thị trường giao sau”***, họ đã cắt giảm số lượng Sở giao dịch từ 40 xuống còn 15, cho phép thương nhân môi giới giao sau, đưa ra nhiều luật lệ mới, chuyển sang kiểm soát theo luật. Tuy nhiên, đến năm 1998, 11 trong 14 Sở giao dịch còn lại đã ngưng hoạt động, còn lại 3 Sở giao dịch như ngày nay, số lượng hợp đồng giao sau bị cắt giảm, những giới hạn được tiêu chuẩn hóa, luật lệ cứng rắn hơn, giao dịch trên thị trường giao sau nước ngoài bị hạn chế và giúp cho thị trường giao sau phát triển như ngày nay.

Sở giao dịch tại Trung Quốc quy định Hội đồng quản trị của mỗi Sở giao dịch sẽ quyết định mọi luật lệ mới, nhân viên và phê duyệt Ngân sách... Ban Giám đốc được thành lập từ 9 Giám đốc được lựa chọn ra từ tất cả các thành viên của Sở giao dịch bằng cách biểu quyết và 6 người từ bên ngoài.

Hội đồng giám sát được hình thành từ những nhân viên của chính Sở giao dịch có chức năng giám sát các hoạt động kiểm toán, giao dịch, phân phối, tài chính... Hội đồng này được hình thành từ những nhân viên của chính Sở giao dịch đó.

Bộ phận thanh toán bù trừ trong mỗi Sở giao dịch có chức năng bảo vệ và làm sáng tỏ các giao dịch của các thành viên, lãi suất vào khoảng 5% giá trị hợp đồng cho tất cả các sản phẩm.

Nhân viên của các công ty thành viên cũng là những chuyên gia được các tổ chức học thuật công nhận. Bên cạnh đó, chỉ có công ty mới có thể là thành viên, cá nhân thì không được phép và những công ty này phải đáp ứng các yêu cầu sau:

- Là một công ty đã đăng ký trong phạm vi nước Trung Quốc
- Có đủ tiền, tài chính cho hoạt động kinh doanh.
- Có danh tiếng tốt.
- Có cơ cấu tổ chức và quản lý tốt cũng như đội ngũ nhân viên phải hiểu biết về thị trường giao sau.
- Có hệ thống quản lý rủi ro hoạt động và rủi ro tài chính được công nhận.
- Có bằng về môi giới nếu thành viên có hành nghề môi giới.
- Chấp hành các luật lệ và các điều kiện khác mà Sở quy định.

1.5.2 Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam:

Thị trường giao sau đã hình thành và phát triển rất lâu ở các nước trên Thế giới trước khi chúng ta tham gia vào thị trường này, vì vậy có rất nhiều bài học kinh nghiệm cần thiết cho chúng ta khi xây dựng thị trường này ở Việt Nam.

Từ cách giải quyết những khó khăn và cách thức tổ chức của Trung Quốc đã cho chúng ta thấy rằng việc chuẩn bị trước các tình huống phát sinh cũng như các biện pháp giải quyết những tình huống đó là hết sức cần thiết. Chúng ta không thể

nào biết trước điều gì sẽ xảy ra, tuy nhiên một sự chuẩn bị cẩn thận sẽ làm giảm bớt những thiệt hại có thể có. Thực tế tại Trung Quốc đã chứng minh, hai cuộc cải cách trên vào năm 1990 và năm 1998 đã giải quyết được tình trạng khó khăn và ngăn được nguy cơ khủng hoảng bởi việc đầu tư quá mức. Chúng ta rất dễ gặp phải tình trạng này bởi các nhà đầu tư lạm dụng quá mức. Tuy nhiên, nếu có sự chuẩn bị từ ngay bây giờ thì chúng ta cũng có thể kiểm soát được một cách chủ động và tự tin. Ngoài ra, chúng ta có thể học hỏi cách tổ chức Sở giao dịch của Trung Quốc, những quy định về người điều hành, về luật lệ, về thành viên ... là những điều chúng ta cần phải nghiên cứu và học tập.

Bên cạnh đó, thị trường giao sau ở Nhật Bản phát triển mạnh là do họ biết mở rộng quy mô kinh doanh của mình, đó cũng là điều chúng ta cần xem xét khi muốn mở rộng và phát triển hơn thị trường ở Việt Nam. Vì chúng ta mới tham gia nên bắt đầu quy mô thị trường chưa thể toàn diện và phát triển mạnh, do đó việc mở rộng phạm vi là điều tất yếu khi thị trường đã đi vào hoạt động. Bên cạnh việc phát triển thị trường nông sản, chúng ta cần khảo sát, xem xét và lập kế hoạch cho việc phát triển các sản phẩm mới như xăng, dầu, kim loại ...

Sự cạnh tranh khốc liệt cũng là một bài học quan trọng cho chúng ta. Kinh nghiệm từ thị trường giao sau ở Anh cho thấy rằng một thị trường phát triển mạnh nhưng vẫn có thể bị đánh bại bởi các thị trường khác. Do đó cần thay đổi để thích nghi với hoàn cảnh mới và cũng là để nâng cao sức cạnh tranh của chính mình. LIFFE đã rất nhiều lần sáp nhập với các tổ chức khác để thêm vào cho mình các sản phẩm mới và cũng đã thay đổi phương thức giao dịch cho phù hợp khi bị DTB vượt qua. Vì vậy, chúng ta cần chủ động và liên tục tìm ra những cái mới để hoàn thiện cho thị trường tại Việt Nam.

Tóm lại, việc sử dụng hợp đồng giao sau để phòng ngừa rủi ro cho nông sản là một biện pháp hiệu quả, nhất là trong thời điểm hội nhập như hiện nay. Việc giúp cho nông dân bảo vệ rủi ro sản phẩm của mình, các doanh nghiệp bảo vệ rủi ro mua bán, xuất khẩu cũng là biện pháp nâng cao hiệu quả của ngành nông nghiệp, góp phần phát triển kinh tế nhanh và vững mạnh.

Kết luận chương 1:

Hiện nay, thị trường giao sau đã được nhiều nước trên thế giới triển khai xây dựng từ lâu và đã thể hiện được vai trò to lớn đối với sự phát triển của nền kinh tế. Thị trường giao sau là phương tiện làm cho sản xuất gắn với thị trường, thực hiện xã hội hóa rủi ro trong sản xuất và kinh doanh, tức là san sẻ bớt rủi ro từ các nhà sản xuất trực tiếp sang các nhà kinh doanh chuyên nghiệp.

Thị trường giao sau là phong vũ biểu cho nền kinh tế trong tương lai và nó gần như chịu ảnh hưởng trực tiếp từ các diễn biến giá cả hàng hóa trên Thế giới trong tương lai gần. Do đó, thị trường giao sau đã trở thành một công cụ để nhà nước quản lý nền kinh tế.

Ở Việt Nam cho đến nay khái niệm về thị trường giao sau còn nhiều mới mẻ, mặc dù thị trường này là một công cụ thích hợp và rất quan trọng phục vụ quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập kinh tế quốc tế. Vì vậy, thành lập và phát triển thị trường giao sau là một việc làm hết sức cần thiết.

Tuy nhiên, để có thể xây dựng thị trường giao sau một cách hiệu quả, trên cơ sở tìm hiểu quá trình hình thành thị trường giao sau tại một số nước trên Thế Giới, từ đó ta cần rút ra bài học kinh nghiệm cho Việt Nam khi xây dựng thị trường này trong giai đoạn hậu WTO.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG VỀ TÌNH HÌNH GIAO DỊCH VÀ TIÊU THỤ NÔNG SẢN TẠI VIỆT NAM

2.1 CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO :

2.1.1 Cơ hội:

❖ Đối với nền kinh tế:

- Khi gia nhập WTO, Việt Nam được hưởng những ưu đãi như các nước đang phát triển, được tham gia cạnh tranh bình đẳng theo nguyên tắc của WTO, được hưởng quy chế mậu dịch bình thường với Mỹ cũng như các quốc gia khác.
- Mở rộng thị trường quốc tế cho hàng hóa Việt Nam, đặc biệt là xuất khẩu và tận dụng được cơ hội nhập khẩu máy móc thiết bị kỹ thuật cao, công nghệ mới.
- Gia nhập WTO sẽ tăng cạnh tranh giữa hàng hóa nước ngoài và trong nước, giữa các công ty nước ngoài và trong nước, do vậy sẽ tạo ra sức ép buộc các doanh nghiệp Việt Nam phải đổi mới để phát triển.
- Gia nhập WTO, Việt Nam phải xóa bỏ phân biệt đối xử, phải công khai minh bạch, phải sửa đổi luật pháp theo thông lệ quốc tế ... do vậy môi trường đầu tư sẽ hấp dẫn hơn, khả năng thu hút vốn nước ngoài sẽ gia tăng.
- Người tiêu dùng Việt Nam sẽ được mua hàng hóa và thụ hưởng các loại dịch vụ với giá rẻ, chất lượng tốt do hàng rào thuế quan giảm dần.
- Sự gia tăng thương mại và đầu tư sẽ kéo theo việc gia tăng cơ hội việc làm và tăng phúc lợi xã hội cho người lao động.
- Gia nhập WTO sẽ giúp Việt Nam giải quyết tranh chấp các thương mại quốc tế không chỉ trên quan hệ song phương mà cả ở Tòa án quốc tế của WTO, vì vậy sẽ công bằng hơn.

- Gia nhập WTO còn mang lại cơ hội cho Việt Nam có tiếng nói quan trọng trên diễn đàn WTO, tham gia trực tiếp vào việc quy định các quy tắc hoạt động của WTO ...

❖ **Đối với ngành nông nghiệp:**

- Gia nhập WTO, ngành nông nghiệp sẽ có cơ hội mở rộng thị trường xuất khẩu đối với các mặt hàng có ưu thế như gạo, cà phê, cao su, hồ tiêu... Chúng ta sẽ tiếp cận được thị trường nông sản của 150 quốc gia thành viên với các hàng rào thương mại được hạ thấp và được hưởng các cam kết ưu đãi. Việc đẩy mạnh xuất khẩu sẽ đem lại cơ hội đổi mới công nghệ sản xuất chế biến nông sản, từ đó mà nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.
- Người nông dân sẽ nắm được thông tin về lộ trình cắt giảm thuế xuất khẩu đối với từng loại nông sản sẽ giúp họ định hướng phát triển theo tinh thần cạnh tranh về chất lượng và giá cả.
- Các doanh nghiệp chế biến hàng nông – lâm – thủy sản sẽ phải nâng cao chất lượng và hiệu quả sản xuất để có thể cạnh tranh với hàng nhập khẩu.
- Là một nước nông nghiệp và đặc biệt là một nước xuất khẩu gạo hàng đầu thế giới, khi gia nhập WTO, theo lộ trình cắt giảm thuế của Hiệp định nông nghiệp, Việt Nam sẽ có thêm nhiều thị trường xuất khẩu gạo và hàng nông sản đặc biệt là thị trường Nhật Bản và Hàn Quốc.

2.1.2 Thách thức:

❖ **Đối với nền kinh tế:**

- Việc gia nhập WTO sẽ đặt Việt Nam đứng trước những thách thức cụ thể như sau: giảm thuế nhập khẩu và bỏ chế độ giấy phép nhập khẩu cùng những hàng rào phi thuế quan khác, sẽ đặt các doanh nghiệp Việt Nam đối diện với cạnh tranh quốc tế gay gắt, những ngành công nghiệp cao của Việt Nam mới khởi phát sẽ phải đối mặt với cạnh tranh quốc tế gay gắt, buộc phải đổi mới; yêu cầu mở cửa các ngành dịch vụ, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ cũng sẽ đặt ra nhiều vấn đề phức tạp cho Việt Nam.

- Toàn bộ văn kiện pháp lý chính thức của WTO cũng như bộ hồ sơ cam kết của Việt Nam với tổ chức này đều được lập bằng tiếng Anh, bản dịch tiếng Việt chỉ để tham khảo. Mọi vấn đề khi áp dụng trực tiếp các cam kết của Việt Nam với WTO đều lấy bằng tiếng Anh làm căn cứ để xử lý vấn đề. Trong khi đó, môi trường pháp lý Việt Nam còn gặp nhiều bất cập, thiếu đồng bộ và chưa phù hợp với thông lệ quốc tế. Đây là một trong những khó khăn lớn nhất khi các cam kết trong WTO bắt đầu có hiệu lực. Thách thức đặt ra cho các nhà làm luật Việt Nam là phải tạo ra một hệ thống pháp luật hoàn chỉnh, đồng bộ, đáp ứng được các yêu cầu theo thông lệ Quốc tế. Còn đối với các thẩm phán ngành Tòa án phải nâng cao năng lực trình độ Tiếng Anh cũng như chuyên môn vì họ là người phải đưa ra những phán quyết chính xác và công bằng.
- Sức cạnh tranh của hàng hóa và dịch vụ nước ta còn quá yếu do chất lượng thấp nhưng giá thành cao. Thực trạng kinh doanh yếu kém của doanh nghiệp Việt Nam sẽ khó tránh khỏi sự đào thải của cạnh tranh, đặc biệt là cạnh tranh quốc tế.
- Trong quá trình toàn cầu hóa, thách thức về nhân lực và tổ chức quản lý cũng là một vấn đề cần được quan tâm. Nguồn nhân lực trong nước chưa được đào tạo và trang bị kiến thức cần thiết về chuyên môn và nghiệp vụ quản lý để hội nhập kinh tế Quốc tế.
- Ngoài ra, việc mở cửa thị trường tài chính nội địa sẽ làm tăng rủi ro cho ngành ngân hàng trong nước, do hạn chế về quy mô, trình độ, năng lực quản lý và kiểm soát còn yếu.

❖ **Đối với ngành nông nghiệp:**

- Hoạt động ngành nông nghiệp hiện nay còn thô sơ, lạc hậu, năng suất lao động thấp, cơ sở hạ tầng kém, vốn đầu tư thấp, trình độ của người nông dân chưa cao... Thêm vào đó, nó vẫn còn bị ràng buộc bởi không ít những sự bất hợp lý về chính sách đất đai, chính sách thuế... Chất lượng sản phẩm nông nghiệp chưa cao cả về tiêu chuẩn kỹ thuật, vệ sinh an toàn thực phẩm... những điều này gây

không ít ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của hàng nông sản Việt Nam trên thị trường Quốc tế.

- Bên cạnh Việt Nam được ưu đãi về xuất khẩu, cắt giảm thuế theo lộ trình, đổi lại nước ta sẽ phải cam kết nhượng bộ các đối tác nước ngoài như cắt giảm thuế quan và hàng rào phi thuế quan trong nhiều lĩnh vực nông nghiệp. Điều này có nghĩa là trên thị trường trong nước, các doanh nghiệp nước ta phải cạnh tranh thực sự với các doanh nghiệp nước ngoài trong lĩnh vực nông nghiệp.
- Gia nhập WTO, Việt Nam được phép duy trì một mức bảo hộ thỏa đáng cho những sản phẩm nhạy cảm như đường, ngô, súc sản ... tuy nhiên, những sản phẩm này lại được trợ cấp rất cao từ các nước khác như chủ đồn điền trồng ngô ở Mỹ hàng năm được trợ cấp 10 tỷ USD, các nhà sản xuất đường của EU cũng nhận được khoản hỗ trợ ngăm 833 triệu EURO cho các mặt hàng xuất khẩu mà trên danh nghĩa là không được trợ giá.
- Việt Nam chưa có thương hiệu riêng về kinh doanh chế biến nông sản, vẫn còn hình thức sản xuất thô. Bên cạnh đó, Việt Nam phải đương đầu với các vụ kiện bán phá giá do Việt Nam vẫn bị coi là nền kinh tế phi thị trường.
- Việt Nam là một nước nông nghiệp nên ngành này chiếm đến 80% nhân lực và số lượng hàng hóa kinh tế của nền kinh tế quốc dân, tuy nhiên, doanh nghiệp chuyên về nông nghiệp lại chiếm một vị trí rất khiêm tốn và đa số đều là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Phần lớn các doanh nghiệp này có lợi nhuận rất thấp, chỉ có một số ít làm ăn có hiệu quả và chỉ xuất khẩu các hàng hóa dưới dạng thô, còn các hàng hóa có hàm lượng chất xám cao thì vẫn chưa đủ sức cạnh tranh.
- Các doanh nghiệp Việt Nam trong ngành này chưa nắm bắt và làm chủ luật chơi, chưa có hiểu biết về quy định, quy tắc và các chế tài pháp lý trong môi trường WTO vì phần lớn sản xuất kinh doanh của họ chỉ đơn thuần phục vụ thị trường trong nước với quy mô nhỏ.

2.2 TÌNH HÌNH GIAO DỊCH NÔNG SẢN TẠI VIỆT NAM:

2.2.1 Diễn biến giá cả và những thách thức về giá nông sản khi gia nhập WTO:

Các mặt hàng nông sản được xem là các hàng hóa cực kỳ nhạy cảm, nhất là khi Việt Nam đã chính thức mở cửa thị trường gia nhập WTO. Bất cứ sự thay đổi nào của tình hình kinh tế chính trị Thế giới đều tác động đến giá cả của mặt hàng này ở trong nước và giá cả của các mặt hàng khác như nhiên liệu, phân bón, xăng dầu... đều ảnh hưởng trực tiếp đến giá nông sản. Giá nông sản có xu hướng chịu ảnh hưởng dây chuyền từ giá dầu mỏ, khí đốt, xăng dầu... vì người nông dân phải chịu chi phí cao cho việc mua nhiên liệu chạy máy, phân bón cây trồng ... là nguyên liệu đầu vào cho quy trình sản xuất.

Theo Sở tài chính, giá phân urê hiện nay đang ở mức cao, tăng từ 1.000 – 1.500 đồng/kg so với đầu năm, trong khi đó nhu cầu tiêu thụ phân bón cả nước năm nay khoảng 7,85 triệu tấn các loại. Hiện nay, năng lực sản xuất urê của Đạm Phú Mỹ và Hà Bắc chỉ đạt 30% nhu cầu, tương đương 300.000 tấn, còn SA, KALI và DAP thì Việt Nam chưa sản xuất được, phải nhập khẩu toàn bộ. Trong khi đó, Hiệp hội phân bón Việt Nam thông báo, giá phân bón trên Thế giới lại đang ở mức cao kỷ lục. Chính những điều này, gây ảnh hưởng rất lớn đến kế hoạch canh tác, gieo trồng của người nông dân. Chẳng hạn, một vấn đề gây nhiều bức xúc hiện nay là giá thóc giảm, người nông dân sau khi bán sản phẩm trừ đi chi phí đã không đủ tiền mua phân bón dự trữ cho vụ mùa sau. Tình trạng phân bón lên giá trong khi giá lúa bấp bênh đã khiến cho nông dân không dám mua phân bón đầu tư cho cây trồng.

Bên cạnh đó, hoạt động sản xuất nông nghiệp mang yếu tố lâu dài, một phần phụ thuộc vào yếu tố đầu vào, một phần phụ thuộc vào khí hậu, thời tiết, yếu tố tự nhiên. Một khi thiên tai, dịch bệnh xảy ra cùng với lãi suất vay ngân hàng ngày càng cao, người nông dân sẽ điêu đứng, không có khả năng thanh toán nợ ngân hàng và tái sản xuất.

Ngoài ra, đầu ra cho nông sản không được giải quyết, chẳng hạn như những người nông dân làm ra hạt lúa, đưa đất nước đứng hạng thứ 2 về xuất khẩu gạo nhưng họ không biết được mình sẽ bán 1kg lúa với giá bao nhiêu, trong khi đó, giá

vật tư nông nghiệp lại tăng dần theo thời gian sinh trưởng của cây lúa. Chính những điều này, buộc người nông dân phải chuyển hướng sản xuất.

Khi hội nhập WTO, các biến động về giá ngày càng trở nên khó lường. Giá xăng dầu không thể dự báo được vì các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu định giá theo thị trường, biến động tỷ giá sẽ không giới hạn trong đồng USD khi xuất khẩu mà còn mở rộng sang các ngoại tệ khác như EUR, GBP, ... và biến động lãi suất.

2.2.2 Tình hình thực hiện tiêu thụ nông sản qua hợp đồng:

Trong những năm qua, Chính phủ ta đã có những chủ trương, chính sách, khuyến khích và tạo điều kiện cho các thành phần kinh tế ký kết hợp đồng tiêu thụ nông sản nhằm gắn sản xuất với chế biến và tiêu thụ nông sản hàng hóa để phát triển sản xuất ổn định và bền vững.

Chính phủ đã ban hành Quyết định số 80/2002/QĐ/TTG ngày 24/06/2002 khuyến khích tiêu thụ nông sản qua hợp đồng. Các doanh nghiệp thuộc vùng Đông Nam Bộ và Đồng bằng Sông Cửu Long đã tích cực triển khai và đem lại nhiều kết quả tốt. Các công ty như Công ty nông nghiệp Sông Hậu, Công ty Nông Nghiệp Cờ Đỏ, Công ty Bông Việt Nam, Công ty Lương Thực Tiền Giang, Công ty xuất nhập khẩu nông sản - thực phẩm An Giang, các doanh nghiệp cao su ở Đồng Nai và Bình Dương ... đã ký các hợp đồng bao tiêu sản phẩm với người nông dân.

Hiện nay, Công ty Nông Nghiệp Sông Hậu và Cờ Đỏ bao tiêu toàn bộ của hợp tác viên. Công ty bông Việt Nam đầu tư ứng trước giống, vật tư và thu mua sản phẩm theo giá hợp đồng; Công ty CP rau quả Tiền Giang đầu tư sản xuất mua lại 330ha khóm, đu đủ, nha đam; Sở thủy sản Tiền Giang phối hợp với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh thí điểm đầu tư 20 hộ nuôi cá tra xuất khẩu ở Cái Bè và Cai Lậy được vay tín chấp 1 tỷ đồng/hộ và Sở lo đầu ra cho các hộ.

Ngoài ra, Cty Lương Thực Tiền Giang đầu tư phân bón, lúa giống và tiêu thụ sản phẩm với 2.124 hộ xã viên và họ đã sản xuất 2.875ha lúa Gasmine. Sau nhiều năm thực hiện hợp đồng, Công ty đã tạo dựng được thị trường, gắn kết sản xuất, tiêu thụ lúa cao sản khá ổn định tại 5 tổ hợp tác xã và 2 tổ hợp tác. Công ty chăn

nuôi Tiền Giang phối hợp với trung tâm khuyến nông ký kết hợp đồng sản xuất và tiêu thụ sản phẩm ngô cho chăn nuôi với 20ha ở các xã Bình Nhi, Bình Tây (huyện Gò Công Tây), sản lượng thu mua của công ty 100 tấn ngô hạt/năm, có giá trị 230 trđồng.

Tại Lai Châu, thông qua việc ký kết hợp đồng, phối hợp với các công ty sản xuất phân bón, sản xuất thiết bị nông nghiệp, các doanh nghiệp chế biến và tiêu thụ sản phẩm... Hội nông dân tỉnh đã chủ động triển khai thực hiện chương trình liên kết “4 nhà” một cách hiệu quả. Hội đã ký hợp đồng với Công ty Supe Phốt Phát và Hóa chất Lâm Thao triển khai chương trình mua hơn 3.000 tấn phân bón NPK với phương thức trả chậm, giúp 7.000 hộ có điều kiện đầu tư thâm canh, chăm sóc cây trồng. Nhờ vậy, hàng nghìn hecta chè, lúa, hoa màu vụ chiêm xuân năm 2005 được đầu tư kịp thời, nâng sản lượng chè búp tươi lên 20 – 30%, năng suất lúa và hoa màu tăng từ 10 - 30%. Hội cũng phối hợp với Tổng công ty Máy động lực và Máy nông nghiệp Việt Nam hướng dẫn bà con đưa máy kéo nhỏ đa năng vào sản xuất nông nghiệp. Nhờ mở rộng các hoạt động phối hợp với nhiều doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, các hộ nông dân trong vùng đã tiêu thụ được hơn 16.000 tấn chè búp tươi, gần 200 tấn thảo quả và hàng trăm tấn nông sản khác.

Trung tâm tư vấn và hỗ trợ nông nghiệp TPHCM triển khai các hoạt động xúc tiến việc tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp với 22 hợp đồng được ký giữa doanh nghiệp và nông dân đạt kết quả tốt, giúp nông dân tiêu thụ sản phẩm làm ra với giá cả hợp lý và giải quyết được đầu ra thuận lợi.

Bên cạnh khuyến khích người dân tham gia mua bán theo hợp đồng, việc thành lập các địa điểm giao dịch, mua bán tập trung cũng rất được coi trọng. Tại TPHCM, chợ Tam Bình được đưa vào hoạt động, là một trong 3 chợ đầu mối được xây dựng mới theo quyết định của UBND TP nhằm dời 10 chợ đầu mối nông sản thực phẩm đã bị xuống cấp. Chợ có nhiệm vụ đón nhận hàng hóa nông sản từ các tỉnh Miền Đông, miền Trung và các tỉnh phía Bắc về thành phố. Số hàng này sẽ được sơ chế, đóng gói, vô bao bì và đưa vào các chợ bán lẻ, siêu thị,... và từ đây, hàng hóa lại tiếp tục lưu thông đến các tỉnh hoặc xuất khẩu sang các nước.

Thứ trưởng Bộ Thương Mại Phan Thế Ruệ đã từng nhận định rằng: chợ Tam Bình là chợ đầu mối lớn nhất của cả nước, hiện nay, Thành phố cần nghiên cứu, đổi mới cách hoạt động để chợ không chỉ là đầu mối phân phối lại hệ thống hàng hóa mà còn là sàn giao dịch hàng nông sản thực phẩm thực sự của nước ta.

2.2.3 Tình hình thực hiện giao dịch giao sau:

Việc triển khai chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa qua hợp đồng bước đầu đã giúp cho các doanh nghiệp và bà con nông dân làm quen dần với hình thức sản xuất và tiêu thụ hiện đại. Tuy nhiên, trong xu thế hội nhập hiện nay, nhu cầu bức thiết là cần có thêm các công cụ phòng ngừa rủi ro để tạo sự bình đẳng cho các doanh nghiệp trong nước tham gia cuộc cạnh tranh gay gắt với các doanh nghiệp nước ngoài và để người nông dân giảm bớt rủi ro trong sản xuất cũng như trong tiêu thụ sản phẩm với bối cảnh thị trường có nhiều biến động về tỷ giá, lãi suất cũng như giá cả hàng hóa.

Để đáp ứng nhu cầu đó, Techcombank đã được cấp phép ngày 26/11/2004 thực hiện những giao dịch môi giới đưa các doanh nghiệp đến gần với thị trường giao sau của Thế Giới. Các doanh nghiệp chỉ cần mở tài khoản tại Techcombank là có thể giao dịch trực tiếp với các sàn giao dịch trên Thế giới mà không cần phải làm việc trực tiếp với các sàn giao dịch nước ngoài.

Thông thường, các doanh nghiệp xuất khẩu cà phê của chúng ta bán hàng theo cách chốt giá sau và trừ lùi từ giá giao dịch trên sàn, giá chính thức chỉ được cố định sớm nhất một tháng trước khi giao hàng, thậm chí có trường hợp sau khi giao hàng. Nếu gặp biến động bất lợi, nhiều doanh nghiệp phải chấp nhận lỗ do giá bán thấp hơn giá mua, tất cả đều phụ thuộc vào đối tác nước ngoài. Việc hình thành giao dịch hợp đồng tương lai qua Techcombank đã tạo sự chủ động cho doanh nghiệp trong việc chốt giá các hợp đồng giao hàng của mình.

Techcombank hiện nay cung cấp dịch vụ theo giờ giao dịch quốc tế của các sàn giao dịch lớn như LIFFE, NYBOT và doanh nghiệp đầu tiên được cung cấp dịch vụ là Công ty Xuất Nhập Khẩu Đaklak (Inexim Daklak), đến nay Inexim Daklak đã đặt lệnh mua và bán hơn 8000lot. Qua việc giao dịch này, công ty nắm

được giá cả và quy luật lên xuống của cà phê, linh hoạt đặt giá nên hạn chế rủi ro khi giá cà phê biến động mạnh, đồng thời chủ động được nguồn hàng trong trường hợp khan hiếm làm cho công ty hoạt động kinh doanh ngày càng hiệu quả..

Năm 2005 Techcombank đã cung cấp dịch vụ cho hơn 33 doanh nghiệp trong đó có 11 doanh nghiệp Nhà nước chủ yếu giao dịch trên sàn LIFFE, tổng số lượng giao dịch trên 70.000lot, tức 350.000 tấn cà phê nhân. Hợp đồng giao sau đã được doanh nghiệp sử dụng như một công cụ phòng chống rủi ro về đột biến giá và xác định giá thị trường thực tế. Không những vậy, còn mang lại nhiều lợi ích cho người trồng cà phê.

Ngoài Techcombank, hiện nay còn có Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam cũng đã được cấp phép hoạt động loại hình này vào ngày 24/07/2006. Tính đến nay, BIDV đã thực hiện nghiệp vụ môi giới giao dịch hợp đồng giao sau cho hơn 16 công ty chủ yếu tại Daklak. Hầu hết các doanh nghiệp này đang hoạt động thu mua và xuất nhập khẩu tương đối hiệu quả và hầu hết được đảm bảo trên cơ sở **hàng hóa thực.**

Mức phí mà BIDV đang áp dụng tính theo doanh số giao dịch trong tháng:

Từ 1 – 300: 9USD/lot/1 chiều

Từ lot thứ 301 – 500: 8USD/lot/1 chiều

Từ lot thứ 501 trở lên: 7USD/lot/1 chiều

Mức ký quỹ ban đầu bằng mức ký quỹ duy trì bắt buộc: 555USD/lot

Mức ký quỹ chuyển tháng là 130USD/lot

Đến 30/11/2006, tình hình giao dịch và tổng phí thu được tại BIDV:

STT	Chỉ tiêu	Khối lượng
1	Tổng khối lượng đã đặt (lô)	43,506
2	Tổng khối lượng đã ký hợp đồng (lô)	20,216
3	Tổng phí thu của khách hàng (USD)	167,617
4	Tổng phí phải trả đối tác (USD)	101,080
5	Chênh lệch phí thu được (USD)	66,537

Hiện nay, Techcombank và BIDV đã mở rộng quy mô thực hiện hợp đồng giao sau cho mặt hàng đậu tương, cao su tại thị trường TOCOM Nhật Bản và đang nghiên cứu các mặt hàng là thế mạnh xuất khẩu của Việt Nam. Các doanh nghiệp xuất nhập khẩu của ta cũng đã bắt đầu quan tâm đến vấn đề này và hứa hẹn sự phát triển mạnh mẽ của giao dịch giao sau nông sản, góp phần nâng cao sức cạnh tranh của nông sản nước ta trên thị trường Thế giới.

Để tạo điều kiện thuận lợi cho việc giao dịch bằng hợp đồng giao sau và khuyến khích người nông dân tìm hiểu và tham gia thị trường này. Đầu năm 2007, UBND tỉnh Daklak phê duyệt quyết định thành lập trung tâm giao dịch cà phê Buôn Ma Thuật (BCEC) trên cơ sở kết hợp dự án Chợ cà phê Buôn Ma Thuật và sàn giao dịch cà phê của Hiệp hội cà phê cao Việt Nam. Trung tâm sẽ là nơi cung cấp thông tin tập trung cho các thương nhân có tham gia sản xuất, kinh doanh ngành cà phê, đồng thời là nơi hỗ trợ nông dân làm quen với phương thức mua bán, tập quán giao dịch cà phê trên thị trường Thế giới, hỗ trợ khuyến nông, tài chính, ngân hàng. Không chỉ có mặt hàng cà phê, các mặt hàng khác như hạt điều, hạt tiêu, ngô, bông, ong mật ... cũng có thể giao dịch. Theo dự tính, trung tâm sẽ nằm tại khu vực Quốc lộ 14, phường Tân An, thành phố Buôn Ma Thuật, tỉnh Daklak với diện tích 5ha và tổng vốn đầu tư 48 tỷ đồng. Phương án tổ chức hoạt động như sau: một ban quản lý khoảng 30 người, phương thức hoạt động là mua bán thông qua giao dịch trực tiếp tại Trung tâm hoặc thông qua hệ thống mạng hoặc Internet.

2.3 NHỮNG YẾU TỐ THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN TRONG VIỆC TIÊU THỤ NÔNG SẢN:

2.3.1 Những yếu tố thuận lợi:

Việt Nam là nước nông nghiệp nên việc phát triển thị trường tiêu thụ nông sản là một vấn đề cấp thiết để nền kinh tế phát triển một cách đồng bộ. Trước tình hình đó, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định 80/2002/QĐ/TTG ngày 24/06/2002 khuyến khích tiêu thụ nông sản qua hợp đồng, phát triển theo hướng sản xuất hàng hóa lớn, văn minh, hiện đại, gắn liền với chế biến và tiêu thụ nông sản. Vì

vậy, sự gắn kết chặt chẽ giữa nhà doanh nghiệp, nhà nông, nhà khoa học, nhà nước trong sản xuất, chế biến và tiêu thụ nông nghiệp đã đóng góp rất lớn vào sự phát triển của ngành nông nghiệp.

- **Nhà khoa học:** bằng việc nghiên cứu, chịu trách nhiệm về các kỹ thuật tiên bộ áp dụng vào sản xuất, gieo trồng giúp nhà nông nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm, hạ giá thành, nâng cao sức cạnh tranh của hàng nông sản.
- **Nhà doanh nghiệp:** phụ trách về việc chế biến, bao tiêu nông sản phẩm. Nhà doanh nghiệp sẽ giúp cho nhà nông trong việc tiêu thụ sản phẩm, sản xuất ra sản phẩm đáp ứng tốt nhu cầu của thị trường, đảm bảo lợi ích của cả hai phía.
- **Nhà nước – ngân hàng:** là những người có vai trò rất quan trọng trong việc gắn kết 3 nhà trên. Ngân hàng hỗ trợ cho nhà nông, nhà doanh nghiệp vay vốn để đảm bảo cung ứng vốn cho đầu tư, tăng năng suất và chất lượng sản phẩm trên cơ sở hợp đồng được ký kết giữa nhà nông và nhà doanh nghiệp. Nhà nước có nhiệm vụ xây dựng hành lang pháp lý, hỗ trợ và giải quyết tranh chấp cho các bên, tạo điều kiện cho các bên thực hiện thuận lợi các giao kết, thúc đẩy nền kinh tế phát triển trong quá trình hội nhập.
- **Nhà nông:** bao gồm các hộ nông dân, các trang trại, hợp tác xã... là những người trực tiếp tạo ra sản phẩm nông nghiệp sẽ giúp các nhà khoa học có những nghiên cứu và đưa những nghiên cứu của họ đi vào thực tế. Ngoài ra, nhà nông thực hiện các cam kết trong hợp đồng và giao nộp nông sản phẩm, đó chính là nguyên liệu đầu vào giúp cho các doanh nghiệp mở rộng phạm vi sản xuất và thị trường tiêu thụ.

Hiện nay, ở nước ta đã xuất hiện các hình thức giao dịch, mua bán nông sản qua hợp đồng và đã có một số doanh nghiệp đã giao dịch cả phê trên thị trường Thế giới bằng hợp đồng giao sau. Các giao dịch này đã tạo cơ sở và bước đầu giúp người nông dân và các doanh nghiệp làm quen với cách thức mua bán mới, không bị bỏ ngỡ dẫn đến hậu quả xấu.

2.3.2 Những yếu tố khó khăn:

Ở nước ta, trong thời gian qua tỷ lệ nông sản hàng hóa được thu mua thông qua hợp đồng còn rất thấp, hiệu quả của hình thức ký kết còn rất nhiều hạn chế ở nhiều địa phương.

- Về nội dung hợp đồng bao tiêu sản phẩm: là hợp đồng có tính hướng dẫn, không phải là hợp đồng kinh tế nên tính pháp lý không cao. Do đó việc vi phạm hợp đồng rất dễ vì không có điều chế tài như các hợp đồng kinh tế để xử phạt.
- Về ý thức thực hiện hợp đồng: Nông dân chưa có ý thức cao trong việc nghiêm chỉnh thực hiện các điều khoản đã cam kết trong hợp đồng. Hầu hết nông dân đều có suy nghĩ đơn giản là hợp đồng thì ký còn việc bán sản phẩm cho nơi nào có lợi hơn thì bán chứ không nghĩ đến tính ràng buộc và trách nhiệm đối với việc thực hiện hợp đồng với các doanh nghiệp. Vì vậy, khi giá lúa tăng hầu hết nông dân đều tự bán lúa mà không bán với doanh nghiệp. Khi bán hết lúa thì Doanh nghiệp không thừa kiện được nông dân do hợp đồng không có ràng buộc.
- Về phía doanh nghiệp thì chậm điều chỉnh giá, phương thức giao nhận hàng nông sản chưa linh hoạt theo diễn biến thị trường. Các doanh nghiệp chưa có kế hoạch, chiến lược tiêu thụ nông sản và bao tiêu cho nông dân. So với năng suất thu hoạch của nông dân, các công ty vẫn chưa triển khai ký kết các hợp đồng đầu tư giống, vật tư và tiêu thụ sản phẩm của nông dân đạt yêu cầu kế hoạch đề ra. Do đó hai bên chưa có biện pháp giải quyết dứt điểm những khó khăn, vướng mắc trong mua bán nông sản, mất niềm tin lẫn nhau trong việc ký kết và thực hiện hợp đồng, gây ảnh hưởng trong việc thực hiện hợp đồng đầu tư cho sản xuất và bao tiêu sản phẩm với nông dân.
- Về sự kết hợp giữa các Sở ngành, địa phương và doanh nghiệp: chưa có mối liên kết chặt chẽ. Thông thường các Sở ngành và chính quyền địa phương chỉ tham gia cùng doanh nghiệp ở giai đoạn đầu lúc ký kết hợp đồng, đến giai đoạn mua sản phẩm thì không quan tâm, đôn đốc nhắc nhở nông dân thực hiện. Từ đó, nông dân có ý thức không cao trong trách nhiệm phải thực hiện hợp đồng.

- Ngoài ra, vai trò của các nhà khoa học, ngân hàng cũng chưa thật sự hỗ trợ cho các bên tham gia ký kết và thực hiện hợp đồng.

2.3.3 Nguyên nhân:

Nhìn chung có rất nhiều nguyên nhân dẫn đến những tồn tại, chủ yếu là các nguyên nhân sau đây:

- Xuất phát điểm nền kinh tế của chúng ta còn rất thấp, nông nghiệp vừa phải tập trung đáp ứng nhu cầu thiết yếu cho toàn xã hội, vừa phải tăng cường sản xuất hàng hóa hướng ra xuất khẩu, vừa phải góp phần giải quyết các vấn đề xã hội, trong khi đó, đời sống người nông dân còn nhiều khó khăn, tự cấp tự túc, không đủ phục vụ cho nhu cầu cuộc sống hàng ngày của bản thân.
- Chính sách của Nhà nước ta hiện nay không đáp ứng kịp thời với sự thay đổi của công cuộc phát triển kinh tế, chưa tạo được hành lang pháp lý với những biện pháp chế tài phù hợp, chưa hình thành được các quỹ bảo hiểm, quỹ hỗ trợ xuất khẩu, chưa xây dựng được hệ thống thông tin dự báo thị trường nhằm hỗ trợ cho người sản xuất nắm bắt nhu cầu để có kế hoạch sản xuất kinh doanh phù hợp.
- Trình độ nhận thức của người nông dân cũng như một số doanh nghiệp về trách nhiệm tuân thủ các quy định của pháp luật chưa cao, còn nhiều hạn chế, dẫn đến mất niềm tin lẫn nhau khi thực hiện liên kết, hợp tác, gây nhiều rủi ro cho hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Ngoài ra, doanh nghiệp cũng chưa thật sự quan tâm đến vấn đề rủi ro xảy ra trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Vì vậy, không có bộ phận chuyên trách liên quan đến việc quản lý rủi ro, chưa quan tâm đến việc sử dụng hợp đồng giao sau để phòng ngừa rủi ro do biến động giá. Việc biến động giá này không chỉ gây thiệt hại cho doanh nghiệp mà còn gây thiệt hại cho người nông dân, ví dụ như giá nông sản trên thị trường Thế giới thấp doanh nghiệp sẽ mua nông sản của người nông dân với giá thấp hơn và người chịu nhiều thiệt hại nhất là người nông dân.
- Việc cập nhật thông tin có liên quan đến nông sản trên thị trường Thế giới chưa được cập nhật, thiếu thông tin, thiếu công khai và minh bạch, chưa được các cơ

quan ban ngành quan tâm hỗ trợ. Chính những điều này làm cho các doanh nghiệp của ta bị hớ giá khi ký các hợp đồng xuất khẩu. Ngoài ra, các doanh nghiệp của ta vẫn chưa có thói quen tìm hiểu các thông tin này để định hướng phát triển một cách hiệu quả.

- Một nguyên nhân nữa là nước ta chỉ mới có sự kiên kết nhưng chưa chặt chẽ giữa nhà nông với doanh nghiệp, nhà khoa học, nhà nước. Các doanh nghiệp vẫn còn tâm lý ngại ký hợp đồng bao tiêu vì sợ đến mùa vụ giá thị trường rẻ hơn và chất lượng của sản phẩm được bao tiêu cũng không khác gì so với các sản phẩm bên ngoài. Về phía người nông dân, nhiều người vẫn có tâm lý thích bán tại ruộng, tiền trao ngay, nhất là khi giá thị trường cao hơn giá cam kết. Mặc dù vậy, Nhà nước ta vẫn chưa có biện pháp chế tài phù hợp đối với những trường hợp bội tín đó, điều này gây không ít tổn thất cho các bên và nhất là người nông dân nghèo không có tài sản để đền bù.

Trước các nguyên nhân trên, việc phát triển thị trường giao sau ở nước ta là hết sức cần thiết. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế thị trường theo hướng mở rộng giao lưu, hợp tác với các nước trên Thế giới, các yếu tố cấu thành nền tảng của nền kinh tế mới sẽ dần hình thành và hoàn thiện, đồng thời các yếu tố của nền kinh tế cũ sẽ giảm bớt vai trò của nó. Quá trình này sẽ hạn chế bớt những khó khăn trong việc thiết lập thị trường giao sau. Bên cạnh đó, các yếu tố thuận lợi sẽ giúp cho thị trường giao sau ngày càng phát triển. Việc hình thành thị trường giao sau ở Việt Nam sẽ góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển theo hướng nền kinh tế thị trường trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

2.4 SỰ CẦN THIẾT VÀ LỢI ÍCH CỦA VIỆC PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG GIAO SAU NÔNG SẢN:

2.4.1 Sự cần thiết của việc phát triển thị trường giao sau nông sản:

Nền kinh tế Việt Nam là nền kinh tế nông nghiệp, phần lớn người lao động đều làm nông và chiếm 75% dân số cả nước. Kinh tế hộ gia đình ở nông thôn hiện

tạo ra khoảng 80% việc làm cho lực lượng lao động và là nguồn sinh kế chính của hơn 60% dân số cả nước.

Chính vì những điều đó, Nhà nước ta đã có những chính sách kinh tế từng bước thay đổi tạo điều kiện cho nền nông nghiệp ngày càng phù hợp hơn với cơ chế thị trường. Độc quyền kinh doanh nông sản và vật tư nông nghiệp, chế độ quota, hạn ngạch bị xóa bỏ, thị trường trong nước được tự do lưu thông, mọi hình thức ngăn sông cấm chợ bị lên án, đẩy mạnh xúc tiến thương mại... Nhờ vậy, không chỉ thị trường trong nước ngày càng phát triển mà nhiều loại nông sản Việt Nam đã vươn ra chiếm vị trí quan trọng trên thị trường Quốc tế.

Nông nghiệp đã góp phần quan trọng trong việc tăng nguồn hàng xuất khẩu, tăng nguồn ngoại tệ để đầu tư phát triển, tăng trưởng kinh tế. Các mặt hàng chủ lực của nông nghiệp góp phần đáng kể vào kim ngạch xuất khẩu của cả nước như sau:

BẢNG : KHỐI LƯỢNG XUẤT KHẨU MỘT SỐ MẶT HÀNG NÔNG SẢN

Đơn vị tính: nghìn tấn

Mặt hàng	2001	2002	2003	2004	2005	2006	7T/2007
Gạo	3.721	3.236	3.810	4.063	5.250	4.800	2.900
Cà phê	931	722	749	976	892	887	888
Hạt tiêu	57	78	74	111	109	119	53
Hạt điều	44	62	82	105	109	126	76
Cao su	308	455	432	513	587	739	344
Chè	68	77	59	104	88	103	60

(Theo thời báo kinh tế Sài Gòn và báo cáo thực hiện 7 tháng/2007 của Bộ nông nghiệp và Phát triển nông thôn)

- Gạo xuất khẩu 4,8 triệu tấn, đạt 1,3 tỷ USD năm 2006, giảm 9% so với năm 2005 về lượng nhưng giá lại tăng 2,6% nên kim ngạch chỉ giảm 6,7%. 7 tháng/2007 đạt 2,9 triệu tấn, kim ngạch đạt hơn 926 triệu USD, so với cùng kỳ năm trước giảm 12% về lượng, tăng 2,4% về giá trị. Nhìn chung, giá gạo xuất khẩu đạt ở mức cao dẫn đến tình hình xuất khẩu thuận lợi hơn.

- Cà phê xuất khẩu 887 nghìn tấn, đạt 1,07 tỷ USD năm 2006, giảm 0,6% so với năm 2005 về lượng nhưng tăng 45,6% giá trị, giá xuất khẩu bình quân tăng 33,2%. 7 tháng/2007 đạt 888 nghìn tấn, kim ngạch 1,32 tỷ USD, so với cùng kỳ năm trước lượng tăng 56%, kim ngạch tăng gấp 2 lần. Mặt hàng cà phê vẫn là mặt hàng chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng giá trị các mặt hàng nông sản xuất khẩu của Việt Nam trong năm nay. Xuất khẩu cà phê tiếp tục thuận lợi về giá cả và thị trường. Tuy nhiên, một số chuyên gia cảnh báo nếu các doanh nghiệp Việt Nam không tính toán kỹ, Việt Nam sẽ phải nhập khẩu cà phê với giá cao hơn nhiều so với giá đã xuất khẩu trước đây.
- Cao su xuất khẩu 739 nghìn tấn, đạt 1,35 tỷ USD năm 2006, tăng 25,8% về lượng và 67,6% về giá trị, giá xuất khẩu tăng 33,2%. 7 tháng/2007 đạt khoảng 344 nghìn tấn, kim ngạch đạt 658 triệu USD, lượng giảm 3% nhưng kim ngạch đạt xấp xỉ cùng kỳ năm trước. Nguyên nhân lượng cao su năm nay giảm nhẹ do thời tiết diễn biến bất thường, bệnh rụng lá phấn trắng diễn ra trên diện rộng.

Qua tình hình trên, ta thấy nông nghiệp chiếm vị trí vô cùng quan trọng trong nền kinh tế.

Trong bối cảnh hội nhập Tổ chức Thương Mại Thế Giới (WTO), nông nghiệp nước ta có thêm nhiều cơ hội phát triển, nhưng cũng có không ít những tác động ảnh hưởng đến sự phát triển ổn định của nông nghiệp, ảnh hưởng đến tình hình an ninh lương thực.

Nước ta đã gia nhập WTO – một sân chơi lớn với nhiều thời cơ nhưng cũng không kém phần thách thức, nhất là với những người nông dân Việt Nam vẫn còn thói quen, tâm lý và cách thức làm ăn manh mún, nhỏ lẻ, thủ công. Họ phải chịu nhiều rủi ro từ thiên tai, dịch bệnh, rủi ro về giá cả, về nguồn tiêu thụ sản phẩm. Vào vụ thu hoạch thì cung thừa rớt giá, thời kỳ giáp vụ thì khan hiếm hàng hóa, giá lên cao và đôi khi hàng hóa người nông dân sản xuất ra không tiêu thụ được, nguồn tiêu thụ sản phẩm không được đảm bảo... Từ những vấn đề trên dẫn đến người nông dân bỏ ruộng, bỏ vườn, không tham gia sản xuất. Do đó, việc tìm đầu ra ổn

định cho người nông dân rất có ý nghĩa thiết thực để người nông dân yên tâm sản xuất và có thể nâng cao chất lượng đời sống.

Bên cạnh đó, những người xuất khẩu lại thường bị động về thời gian, khối lượng, chất lượng, giá cả nên bỏ lỡ nhiều cơ hội dẫn đến hiệu quả xuất khẩu chưa cao, chưa tương xứng với tiềm năng sẵn có. Khi gia nhập WTO, chúng ta gặp phải cạnh tranh gay gắt của các doanh nghiệp nước ngoài. Chúng ta không chỉ cạnh tranh về đầu ra mà còn phải cạnh tranh về nguồn nguyên liệu đầu vào, nhất là về vấn đề giá cả. Bởi lẽ, giá cả các mặt hàng nông sản xuất khẩu sẽ bị tác động mạnh hơn do biến động giá cả của thế giới và những yêu cầu gắt gao về chất lượng.

Mặt khác, nhà nước chưa nắm bắt được một cách kịp thời và chính xác trước thị trường diễn biến ngày càng phức tạp. Do đó chưa có các giải pháp phòng ngừa hợp lý để hạn chế các biến động bất lợi cho người nông dân, người xuất khẩu và cho cả nền kinh tế.

Ngoài ra, hiện nay, Việt Nam đã là thành viên thứ 150 của WTO và trong xu thế toàn cầu hóa, tình hình giá cả của thị trường quốc tế sẽ ảnh hưởng rất lớn đối với giá cả trong nước. Các thành phần kinh tế Việt Nam gần như thiếu thông tin và không quan tâm đến thị trường, giá cả, nguồn hàng và luật pháp để có thể tự bảo vệ cho mình tránh rủi ro.

Từ những thực tế trên, việc đưa ra các biện pháp phòng ngừa rủi ro cho nông dân và các doanh nghiệp là hết sức cần thiết. Một trong những công cụ có thể áp dụng, đó là sử dụng hợp đồng giao sau nông sản.

2.4.2 Lợi ích của việc phát triển thị trường giao sau nông sản:

Nếu thị trường giao sau được hình thành, nó sẽ khắc phục được các hạn chế trên, là một yếu tố vô cùng quan trọng với nhà nước, với các doanh nghiệp và đặc biệt là đối với người nông dân.

Trước hết, là đối với Nhà nước, thông qua Sở giao dịch nông sản của thị trường nông sản giao sau, Nhà nước nắm được diễn biến của thị trường, từ đó có thể định hướng phát triển trong tương lai và đưa ra những giải pháp can thiệp kịp thời, tránh được những cú sốc cho nền kinh tế, thể hiện vai trò quản lý của mình đối với

nền kinh tế. Bên cạnh đó, sàn giao sau nông sản có vai trò rất lớn trong công tác thống kê thương mại nhờ vào việc cập nhật thông tin khách hàng của Cơ quan thanh lý. Sàn giao sau nông sản sẽ là nơi giao dịch tập trung và công khai, khắc phục được tình trạng giao dịch tản mạn, tự phát và các giao dịch chủ yếu dựa trên các hợp đồng giao sau nông sản, chứ không giao dịch nông sản một cách trực tiếp.

Kể đến là các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản, họ sẽ chủ động hơn trong sản xuất và tìm kiếm đối tác do nắm trước được nguồn hàng về số lượng, chất lượng, giá cả. Từ đó, giúp doanh nghiệp hoạch định chiến lược kinh doanh rõ ràng vì họ đã có biện pháp để bảo vệ rủi ro về giá cho hàng hóa của mình. Ngoài ra, họ không phải lo sợ không có nguồn hàng hoặc phải bỏ nhiều thời gian, công sức để thu gom hàng hóa, từ đó, góp phần giảm chi phí, giảm giá thành, nâng cao sức cạnh tranh của nông sản Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Đối với người nông dân, việc tham gia thị trường nông sản giao sau lại có một ý nghĩa vô cùng quan trọng. Nguồn tiêu thụ hàng hóa được đảm bảo, giúp người nông dân mạnh dạn đầu tư cho sản xuất, vạch ra các kế hoạch cụ thể, áp dụng các biện pháp kỹ thuật tiên tiến, tạo ra các sản phẩm đạt năng suất cao và chất lượng tốt, đảm bảo tiêu chuẩn khi tiêu thụ tại các thị trường nước ngoài. Từ đó, giúp cho nông sản Việt Nam đủ sức thâm nhập và cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Ngoài ra, vì tất cả giao dịch trên thị trường giao sau đều phải chịu sự giám sát của cơ quan thanh lý nên các ngân hàng và tổ chức tín dụng sẽ yên tâm hơn khi cho vay đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh.

Công cuộc đổi mới nền kinh tế của Việt Nam trong thời gian qua một mặt đã tạo ra khối lượng lớn nông sản, mặt khác phải tìm kiếm giải pháp để bảo vệ ngành nông nghiệp là hết sức quan trọng. Và đây là thời cơ chín muồi cho việc thành lập thị trường nông sản giao sau ở Việt Nam.

2.5 CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI VIỆC PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG GIAO SAU:

2.5.1 Cơ hội:

Việc chúng ta gia nhập Tổ chức Thương Mại Thế Giới đã tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho việc thiết lập thị trường nông sản giao sau:

- Khi gia nhập WTO, nền kinh tế nước ta đã phát triển một cách nhanh chóng, chúng ta đã tận dụng những cơ hội mới để phát triển, từ đó kéo theo các yếu tố khác phát triển. Vì vậy, đòi hỏi phải nhanh chóng thiết lập ra các thị trường mới phù hợp với xu thế hội nhập sẽ đáp ứng được nhu cầu tiêu thụ nông sản của nông dân cũng như các doanh nghiệp và đông đảo các đối tượng khác. Do đó, đây là một cơ hội rất tốt để thiết lập thị trường nông sản giao sau của Việt Nam.
- Khi gia nhập WTO, Nhà nước sẽ phải quan tâm nhiều hơn đến việc bảo vệ rủi ro cho mặt hàng nông sản, là mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu rất cao. Từ đó, Nhà nước sẽ giúp cho người nông dân cũng như doanh nghiệp xuất khẩu hiểu được tầm quan trọng của thị trường này, nó rất có ý nghĩa đối với việc bảo vệ hàng hóa của người sản xuất, nhờ đó, số người tham gia thị trường ngày càng tăng và tạo điều kiện cho thị trường ngày càng mở rộng.
- Khi gia nhập WTO sẽ hình thành cho chúng ta một thị trường rộng lớn để xuất khẩu nông sản, chính điều này giúp thị trường giao sau có thể mở rộng quy mô hoạt động và không chỉ bảo vệ cho hàng hóa nông sản mà còn nhiều loại sản phẩm khác. Từ đó, tạo điều kiện cho thị trường giao sau đối với các sản phẩm khác được hình thành và phát triển.
- Hệ thống ngân hàng của chúng ta đã và đang phát triển ngày càng mạnh mẽ và cạnh tranh vô cùng quyết liệt. Vì vậy, ngoài các sản phẩm kinh doanh hiện nay, buộc các ngân hàng phải tìm kiếm các hình thức mới để nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động. Hiện nay, chỉ mới có 2 ngân hàng là Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam và Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam làm trung gian môi giới cho giao dịch giao sau, vì vậy, việc làm này hứa hẹn nhiều tiềm năng

để phát triển, từ đó giúp cho thị trường giao sau phát triển mạnh mẽ và trở nên phổ biến, gần gũi với mọi tầng lớp nhân dân.

- Thêm vào đó, thị trường chứng khoán Việt Nam đã đi vào hoạt động một thời gian và vô cùng sôi nổi trong những năm gần đây. Vì vậy, qua thị trường chứng khoán các nhà kinh doanh rủi ro có thể tham khảo kinh nghiệm và tiến hành kinh doanh dựa trên sự biến đổi của giá nông sản. Hơn nữa, các nhà điều hành giao dịch sẽ học hỏi được kinh nghiệm để vận dụng vào điều hành sàn giao dịch nông sản.

Việc tham gia vào thị trường giao sau của các thương nhân kinh doanh rủi ro không phụ thuộc nhiều vào vốn và công nghệ mà phụ thuộc chủ yếu vào tính nhanh nhạy và khả năng tiên đoán thị trường trong tương lai. Do đó khi thị trường đã phát triển với sự có mặt của nhiều thương nhân trong nước và nước ngoài thì cơ hội kiếm lời sẽ rất cao.

2.5.2 Thách thức:

- Khó khăn trước hết trong việc phát triển thị trường giao sau nông sản là về mặt nhận thức. Hiện nay, thị trường này còn rất mới mẻ đối với các nhà quản lý, điều hành doanh nghiệp, đối với người nông dân và đối với cả các thành phần kinh tế khác, cũng như các nhà đầu tư trong nước. Ngoài ra, việc thực hiện hợp đồng giữa nhà nông và doanh nghiệp còn gặp nhiều khó khăn, ít nhiều ảnh hưởng đến tâm lý của họ khi tham gia thị trường giao sau.
- Khó khăn thứ hai là chúng ta chưa có khung pháp lý phù hợp, thiếu tính đồng bộ và đầy đủ. Trong quá trình hội nhập như hiện nay, việc xây dựng khung pháp lý cần phải được cân nhắc và xem xét kỹ lưỡng. Ngoài ra, do tính đặc thù của thị trường giao sau, vì vậy, việc hình thành khung pháp lý cho loại hình thị trường này là một trong những khó khăn lớn. Hơn nữa, Nhà nước ta vẫn chưa quan tâm nhiều đến việc đưa ra các chính sách quy định về việc công bố thông tin một cách rộng rãi. Thông tin bất cân xứng sẽ phần nào hạn chế, ảnh hưởng đến các quyết định của doanh nghiệp, người nông dân, nhà đầu tư, gây ra sự đầu cơ bất

hợp pháp làm ảnh hưởng đến lợi ích chính đáng của người sản xuất và mất đi bản chất của nó là công cụ bảo hộ rủi ro.

- Một khó khăn khác là doanh nghiệp Việt Nam năng lực tài chính có hạn, chưa nắm bắt được các nguyên lý bảo hiểm biến động giá, kỹ năng nghiệp vụ trong giao dịch còn hạn chế. Hơn nữa phương thức kinh doanh của các doanh nghiệp còn thiếu tính chuyên nghiệp, trình độ đội ngũ quản lý không bắt kịp yêu cầu phát triển theo xu hướng hiện đại.
- Bên cạnh đó, việc tiếp thu và xử lý thông tin kinh doanh càng phê hiện là một khâu còn yếu. Chúng ta đã tiếp cận được với các nguồn thông tin để có được giá đóng cửa, mở cửa, lượng giao dịch, lượng tồn kho..., diễn biến giá cả thu mua của các mặt hàng nông sản tại các thị trường trọng điểm trong nước. Tuy nhiên, quan trọng hơn nữa là khả năng dự đoán thị trường. Chúng ta cần tiếp cận những thông tin về dự báo thời tiết tại các quốc gia xuất khẩu nông sản lớn trên Thế giới để từ đó có những dự báo chính xác cho thị trường nông sản. Muốn làm được điều này đòi hỏi phải có một tổ chức mang tầm quốc gia, phân tích, xử lý thông tin một cách chính xác để cung cấp những thông tin mới nhất cho người sản xuất cũng như doanh nghiệp nhằm định hướng sản xuất và xuất khẩu cho nông sản Việt Nam.
- Ngoài ra, chất lượng nông sản cũng là một vấn đề chúng ta cần đề cập đến. Trong thời gian qua, cà phê Việt Nam đã có nhiều tiến bộ trong việc nâng cao chất lượng sản phẩm và kim ngạch xuất khẩu tăng nhưng vấn đề tăng ở đây chủ yếu là do giá chứ không phải từ sự gia tăng chất lượng của sản phẩm cà phê trong nước. Theo các nhà phân tích thị trường trên Thế Giới thì đa phần cà phê có nguồn gốc từ Việt Nam bị trả về nhiều nhất do kém chất lượng.

Thị trường giao sau nông sản là một bộ phận của ngành nông nghiệp, do đó những thách thức đối với ngành nông nghiệp mang lại nhiều khó khăn cho thị trường này. Bên cạnh đó, thị trường giao sau còn phải đối mặt với những thách thức do tính chất của nó mang lại.

- ❖ **Thứ nhất**, nền kinh tế phát triển nhanh chóng sẽ làm gia tăng những nhà đầu cơ trên thị trường giao sau. Những người này nếu chưa hiểu hết tính hai mặt của đòn bẩy tài chính thì sẽ lạm dụng việc đầu cơ, làm khả năng xuất hiện các bong bóng đầu cơ tăng lên. Nước ta chỉ mới gia nhập WTO và thị trường giao sau chỉ bước đầu thành lập, rất dễ dẫn đến khủng hoảng nếu chúng ta không có những biện pháp phòng ngừa. Theo nhận định của một số nhà đầu tư thì Việt Nam có tiềm năng phát triển rất mạnh, vì vậy, họ tăng cường đầu tư ngay từ lúc này. Việc ồ ạt đầu tư, kết hợp với sự phát triển quá nhanh của nền kinh tế và sự đầu cơ quá mức là những biểu hiện ban đầu dễ dẫn đến khủng hoảng. Do đó, việc điều hành kết hợp với phân tích, đánh giá thị trường là hết sức quan trọng.
- ❖ **Thứ hai**, thị trường giao sau ở nước ta mới bắt đầu hình thành tuy nhiên lại phải cạnh tranh với các thị trường lớn trên Thế giới như LIFFE, NYBOT, CBOT,... Các thị trường này giao dịch rất nhiều loại sản phẩm với hệ thống giao dịch hiện đại. Với chính sách mở cửa, hội nhập thì trong tương lai Nhà nước cũng phải cho phép người dân giao dịch trên thị trường giao sau Thế giới một cách tự do. Thị trường chúng ta mới thành lập, chưa nắm bắt được nhu cầu của khách hàng, cũng chưa có kinh nghiệm xử lý các vấn đề nảy sinh trong giao dịch, vì vậy, việc thu hút các nhà giao dịch để có chỗ đứng trên thị trường là vấn đề cần có kế hoạch cụ thể để thực hiện.

Tóm lại, bên cạnh những thuận lợi thì còn rất nhiều khó khăn và thử thách. Do đó, cần phải có sự chỉ đạo đúng đắn với những kế hoạch phát triển cụ thể, phù hợp với thực tiễn hiện nay và nhất là cần sự nhiệt tình, ủng hộ của toàn thể mọi tổ chức, cá nhân để thị trường nông sản giao sau được xây dựng và hoạt động hiệu quả.

Kết luận chương 2:

Khi gia nhập Tổ chức Thương Mại Thế giới (WTO), Việt Nam không chỉ có những cơ hội để phát triển nền kinh tế, mà còn phải đối mặt với những thách thức trong quá trình cạnh tranh ngày càng gay gắt của nền kinh tế thị trường. Có rất nhiều thách thức nhưng thách thức về giá nông sản hậu WTO là một trong những khó khăn lớn nhất đối với nền kinh tế nước ta. Mặc dù trong những năm qua, Chính

phủ đã cố gắng đẩy mạnh việc tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng và cấp phép hoạt động cho các Ngân hàng thực hiện những giao dịch môi giới cho các doanh nghiệp Việt Nam với thị trường giao sau của Thế Giới, nhưng vẫn gặp một số khó khăn trong việc tiêu thụ nông sản.

Trên cơ sở phân tích thực trạng về tình hình giao dịch, tiêu thụ nông sản tại Việt Nam và những rủi ro mà người nông dân cũng như các doanh nghiệp phải đương đầu trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, ta thấy được sự cần thiết và lợi ích của việc phát triển thị trường giao sau nông sản. Thị trường giao sau giúp cho nhà nước cũng như các thành phần kinh tế khác nắm được diễn biến của thị trường thông qua các số liệu của Sở giao dịch thống kê, giúp nông dân định hướng sản xuất, giúp doanh nghiệp định hướng kinh doanh và Nhà nước nắm được chiều hướng diễn biến của thị trường để điều tiết.

Việc thành lập thị trường giao sau là cần thiết, tuy nhiên, Việt Nam là một nước đang phát triển, hệ thống pháp luật chưa thống nhất và đồng bộ, doanh nghiệp thì chưa thật sự quan tâm đến vấn đề rủi ro xảy ra trong hoạt động sản xuất kinh doanh, trình độ nhận thức của người dân về pháp luật thì chưa cao. Điều này có thể dẫn đến những thách thức cho việc phát triển thị trường giao sau.

CHƯƠNG 3:

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG NÔNG SẢN GIAO SAU TẠI VIỆT NAM HẬU WTO

3.1 ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CHO THỊ TRƯỜNG NÔNG SẢN GIAO SAU:

Chính phủ đã nêu rõ kế hoạch 2006 -2010 về việc phát triển nông nghiệp như sau:

“Tăng cường đầu tư chiều sâu, tạo sự chuyển biến về chất trong sản xuất nông nghiệp và phát triển toàn diện kinh tế nông thôn, đáp ứng nhu cầu trong nước và tăng kim ngạch xuất khẩu. Xây dựng một nền nông nghiệp hàng hóa sạch, đa dạng, phát triển nhanh, bền vững, có năng suất, chất lượng và khả năng cạnh tranh cao. Chuyển dịch cơ cấu nông nghiệp và kinh tế nông thôn theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa, nâng cao trình độ nghiên cứu, tăng hiệu quả và nâng cao trình độ công nghệ thông tin qua ứng dụng tiến bộ khoa học và công nghệ vào sản xuất, bảo quản và chế biến. Đẩy mạnh liên kết công nông nghiệp để nâng cao hiệu quả sản xuất. Phát triển đa dạng các ngành nghề, nhất là những ngành có giá trị gia tăng và giá trị xuất khẩu cao. Hình thành các khu sản xuất nông nghiệp công nghệ cao và phát triển trên quy mô rộng. Tốc độ phát triển công nghiệp và dịch vụ ở nông thôn không thấp hơn mức bình quân của cả nước. Xây dựng nông thôn mới có kết cấu hạ tầng được phát triển theo hướng hiện đại, gắn với đô thị hóa. Nâng cao mức sống của nông dân. Đến năm 2010, giảm mạnh tỷ lệ hộ nghèo, từng bước phấn đấu trên 90% dân cư nông thôn có điện sinh hoạt. Giá trị tăng thêm của ngành nông lâm nghiệp và thủy sản tăng khoảng 3 – 3,2% (giá trị sản xuất tăng 4,5%/năm)”

Đó là định hướng để phát triển nền nông nghiệp hiện đại, bền vững. Tuy nhiên, để làm được điều này, việc phát triển thị trường giao sau là một việc làm hết sức cần thiết để góp phần phát triển thị trường tiêu thụ nông sản, góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất, đưa ngành nông nghiệp tiến lên một bước cao hơn. Kinh nghiệm quốc tế cho thấy việc phát triển thị trường giao sau sẽ tạo điều kiện cho kinh tế thị

trường phát triển lên một trình độ cao hơn, phù hợp với môi trường cạnh tranh gay gắt, tạo thêm công cụ để quản lý thị trường.

Nền kinh tế Việt Nam đứng trước bối cảnh hội nhập kinh tế mạnh mẽ thì phải tính đến việc phát triển thị trường giao sau, phải nâng cao hiểu biết về thị trường giao sau, đào tạo nghiệp vụ kinh doanh trong thị trường giao sau cho cán bộ kinh doanh của doanh nghiệp, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tham gia mua bán trên thị trường giao sau của các nước trong khu vực và trên Thế giới, tiến hành thí điểm thiết lập thị trường giao sau cho một vài hàng hóa nông sản ở Việt Nam. Chúng ta cần lựa chọn những nông sản có tỷ lệ hàng hóa cao, kim ngạch xuất khẩu lớn và có tiềm lực phát triển cao. Việc tham gia giao dịch không chỉ có các doanh nghiệp trong nước mà còn có các doanh nghiệp nước ngoài, do đó cần tạo điều kiện cho người nông dân tham gia dưới hình thức tổ chức thích hợp. Đối với các hàng hóa nông sản khác thì tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiếp cận tham gia mua bán tại sàn giao dịch các nước đã có thị trường giao sau về sản phẩm tương ứng.

Từ ngay lúc này, chúng ta cần nghiên cứu, học tập về sự phát triển, bản chất, ý nghĩa của thị trường giao sau của các nước và khảo sát tình hình thực tế ở Việt Nam, chọn ra các mặt hàng phù hợp và hoàn thiện các khung pháp lý giúp cho việc hình thành thị trường giao sau. Bên cạnh đó, cần tuyên truyền rộng rãi cho người dân qua các tài liệu, sách, báo và các phương tiện thông tin đại chúng.

3.1.1 Cơ sở ban đầu từ các chợ đầu mối:

Hiện nay, Bộ Thương mại đang chủ trì xây dựng dự án 3 chợ đầu mối nông sản lớn nhất Việt Nam bao gồm: chợ gạo Cần Thơ, chợ cà phê ở Buôn Ma Thuột và chợ nông sản ở Nghệ An và dự án thành lập trung tâm đấu giá chè là các hình thức tiến đến các giao dịch giao sau.

Chợ cà phê Buôn Ma Thuột được hình thành dựa trên Chợ cà phê Buôn Ma Thuột do Ủy ban nhân dân tỉnh Đắk Lắk phê duyệt và sàn giao dịch cà phê của hiệp hội cà phê – ca cao Việt Nam. Chợ cà phê Buôn Ma Thuột là nơi cung cấp thông tin tập trung cho các thương nhân có tham gia sản xuất, kinh doanh cà phê, đồng thời là

nơi hỗ trợ nông dân làm quen với phương thức mua bán, tập quán giao dịch cà phê trên thị trường Thế giới... Ngoài các mặt hàng cà phê, các doanh nghiệp và người nông dân có thể giao dịch các mặt hàng nông sản khác có khối lượng lớn của vùng Tây Nguyên như hạt điều, hạt tiêu, ngô, bông ...

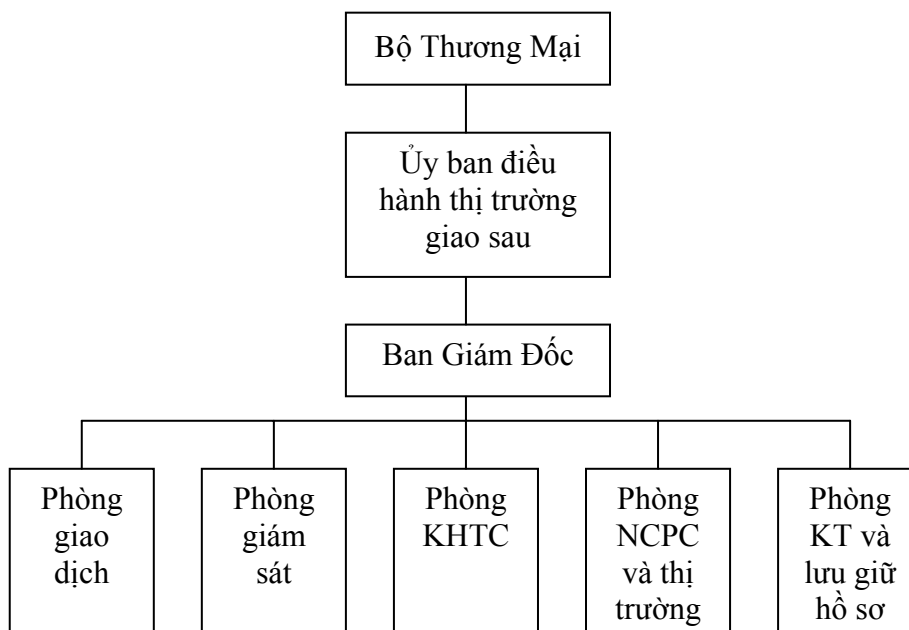
Đối chiếu những bước đi ở trên với việc xây dựng trung tâm giao dịch CBOT của Mỹ thì đây là những bước đi đầu tiên trong việc hình thành thị trường giao sau.

Trong điều kiện Việt Nam đã là thành viên chính thức của Tổ chức thương mại Thế Giới (WTO) và Hoa Kỳ đã thông qua Quy chế thương mại bình thường vĩnh viễn (PNTR) cho Việt Nam, thì chúng ta không thể đợi đến khi các chợ nông sản và chợ tài chính ở Việt Nam phát triển mạnh mới hình thành các trung tâm giao dịch, sở giao dịch trong thị trường giao sau. Chợ nông sản và chợ tài chính chỉ là bước chuyển tiếp để hình thành thị trường giao sau.

Vì vậy, chúng ta cần tiếp cận với mô hình cơ cấu tổ chức của một trung tâm giao dịch và Sở giao dịch của thị trường nông sản giao sau ở Việt Nam.

3.1.2 Cơ cấu tổ chức của một Trung tâm giao dịch và Sở giao dịch:

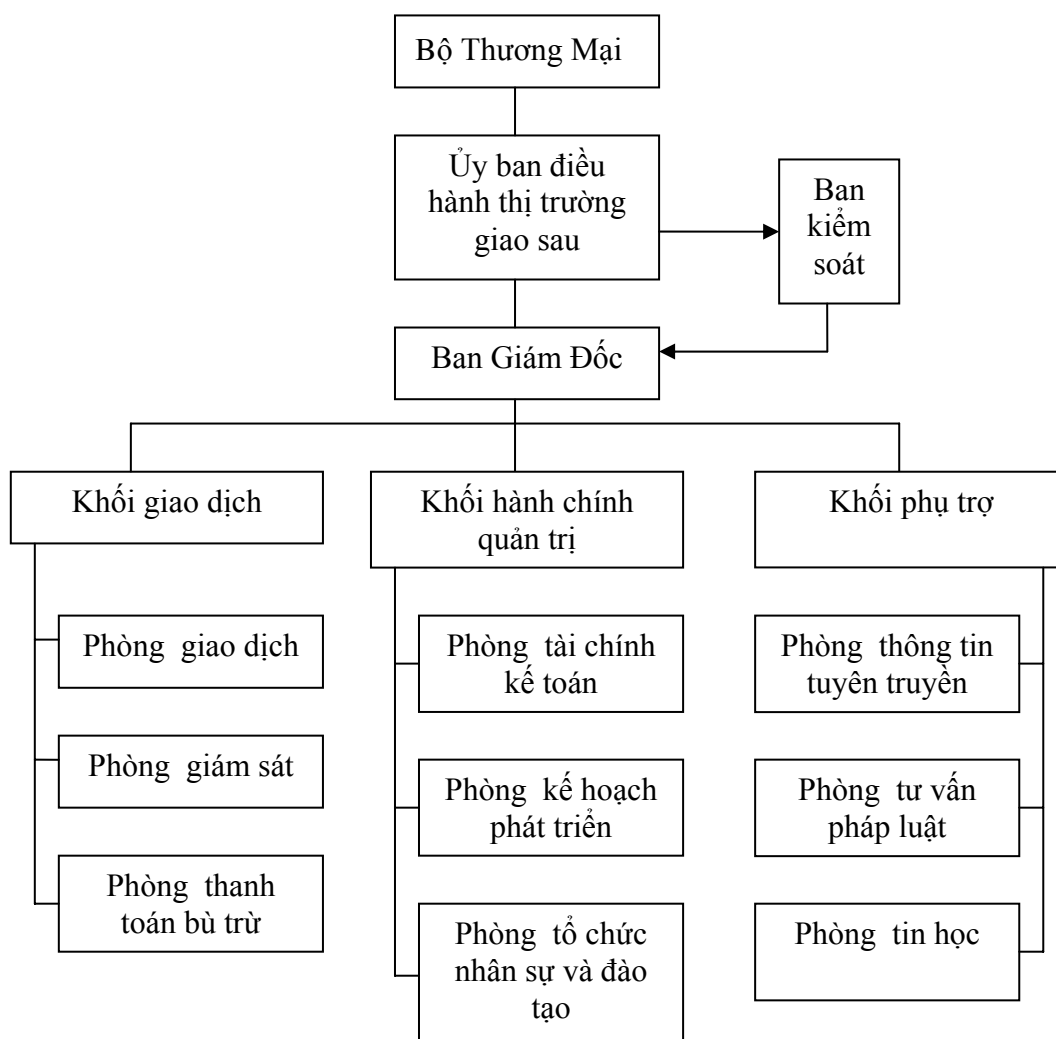
SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA TRUNG TÂM GIAO DỊCH



- **Bộ Thương Mại:** là tổ chức điều hành chính của thị trường. Bộ có trách nhiệm ban hành các chính sách, luật lệ để đảm bảo cho hoạt động của thị trường được hiệu quả.
- **Ủy ban điều hành thị trường giao sau:** đây là tổ chức thuộc Bộ Thương Mại, chịu trách nhiệm trước Bộ Thương Mại, trực tiếp giám sát và quản lý các hoạt động của thị trường giao sau.
- **Ban Giám Đốc:** đứng đầu là Tổng Giám Đốc. Đây là người điều hành hoạt động hàng ngày của Trung tâm giao dịch, chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc thực hiện quyền hạn và nghĩa vụ của Trung tâm. Các phó giám đốc là những người giúp Tổng Giám đốc điều hành công việc.
- **Phòng giao dịch:** tiến hành giao dịch trực tiếp với khách hàng và điều hành các thiết bị và hệ thống giao dịch, đảm bảo duy trì và xử lý các vấn đề trong khi giao dịch.
- **Phòng Giám sát:** giám sát mọi hoạt động giao dịch, theo dõi, xem xét nếu có nghi vấn, tiến hành điều tra và xử lý.
- **Phòng kế hoạch tài chính:** lập kế hoạch phát triển và quản lý tình hình tài chính của Trung tâm.
- **Phòng nghiên cứu pháp chế và thị trường:** nghiên cứu để đảm bảo thi hành đúng quy định của pháp luật, đồng thời đưa ra các quy chế hoạt động cho Trung tâm. Bên cạnh đó, tiến hành nghiên cứu thị trường để đề xuất các sản phẩm có khả năng phát triển.
- **Phòng kế toán và lưu giữ hồ sơ:** ghi chép vào sổ sách các hoạt động của Trung tâm và lưu giữ các hồ sơ, giấy tờ.

Sở giao dịch nông sản giao sau sẽ được tổ chức theo như nền tảng của Trung tâm giao dịch. Tuy nhiên, Sở giao dịch được chia thành 3 khối cụ thể để đáp ứng cho các hoạt động với tính chất khác nhau và có thêm một số phòng ban như sau:

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC SỞ GIAO DỊCH



- **Ban kiểm soát:** chịu trách nhiệm giúp Ủy ban điều hành giám sát toàn bộ mọi hoạt động của Sở giao dịch, tình hình tài chính cũng như việc thực hiện các quy định của pháp luật.
- **Phòng thanh toán bù trừ:** thực hiện nghiệp vụ thanh toán bù trừ tất cả các giao dịch của Sở, đóng vai trò người bán đối với các đối tượng mua và vai trò của người mua đối với các đối tượng bán.
- **Phòng tổ chức nhân sự và đào tạo:** quản lý tất cả các nhân viên của Sở và lập kế hoạch hay tổ chức các chương trình đào tạo kỹ năng, nghiệp vụ cho nhân viên.

- **Phòng thông tin tuyên truyền:** phụ trách thu thập, cập nhật các thông tin thị trường cho hoạt động của Sở và thực hiện việc tuyên truyền rộng rãi ra công chúng nếu Sở có gì thay đổi về sản phẩm, hoạt động...
- **Phòng IT:** chịu trách nhiệm quản lý hệ thống máy tính của toàn Sở giao dịch bảo đảm cho các hoạt động giao dịch diễn ra suôn sẻ và kịp thời xử lý nếu có sự cố xảy ra.

Một số các yếu tố khác cũng cần được quy định rõ như:

- **Hình thức sở hữu:** ban đầu có thể là sở hữu Nhà nước, nhà nước chỉ đạo mọi hoạt động của Sở giao dịch nhằm đảm bảo sự ổn định và hiệu quả ban đầu và để giải quyết các khó khăn nảy sinh một cách nhanh nhất. Nhưng dần dần chúng ta nên chuyển sang hình thức cổ phần để có thể cạnh tranh một cách hiệu quả.
- **Số lượng giao dịch:** ta thấy đồng bằng Sông Hồng và đồng bằng Sông Cửu Long là hai khu vực sản xuất nông nghiệp lớn nhất nước ta. Vì vậy, có thể thành lập hai Sở giao dịch tại hai Trung tâm này, cụ thể là ở Hà Nội và TPHCM như thị trường chứng khoán hiện nay. Ban đầu nếu chúng ta vẫn chưa chuẩn bị đầy đủ để thành lập Sở giao dịch thì chúng ta có thể thành lập Trung tâm giao dịch. Về sau, nếu có đủ điều kiện thì chúng ta thành lập Sở giao dịch từ các trung tâm này sẽ dễ dàng hơn.
- **Quy mô hợp đồng:** vì nước ta vẫn chưa có nhiều vùng sản xuất chuyên canh với số lượng lớn, đa số người nông dân còn sản xuất nhỏ lẻ nên quy mô hợp đồng vừa đủ để tạo điều kiện cho người nông dân, người sản xuất nhỏ có thể tham gia thị trường này.
- **Loại hàng hóa:** chỉ nên thử nghiệm với một số loại hàng hóa chủ lực của chúng ta như gạo, cà phê, cao su, tiêu. Về sau, từ từ mở rộng ra các hàng hóa khác.
- **Người tham gia:** vì mục đích của chúng ta là bảo vệ người sản xuất, bảo vệ người nông dân và các doanh nghiệp. Vì vậy, chúng ta cần xây dựng những

quy định phù hợp với đa số những người nông dân còn nghèo và khó khăn ở các vùng sản xuất nông nghiệp.

3.2 CÁC GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG NÔNG SẢN GIAO SAU Ở VIỆT NAM HẬU WTO:

Từ thực tiễn tình hình giao dịch và tiêu thụ nông sản tại Việt Nam, sau đây là những giải pháp và kiến nghị chủ yếu cho bốn đối tượng là Nhà nước, các cơ quan chức năng; doanh nghiệp; các tổ chức trung gian, môi giới và người nông dân nhằm hướng đến việc phát triển thị trường nông sản giao sau.

3.2.1 Đối với Nhà nước và các cơ quan chức năng:

3.2.1.1 Đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế, chú trọng phát triển nông nghiệp nông thôn và đẩy mạnh xuất khẩu nông sản:

Nước ta là một nền kinh tế đang phát triển với xuất phát điểm tương đối thấp gây nhiều khó khăn trong quá trình hội nhập kinh tế. Mặc dù, trong những năm gần đây, nước ta đã có chiều hướng phát triển tốt nhưng vẫn còn lạc hậu nhiều so với các nước trong khu vực và Thế giới, nền kinh tế nhỏ lẻ, ứng dụng trình độ khoa học kỹ thuật vào sản xuất chưa được phổ biến, đời sống người dân còn nhiều khó khăn. Ngoài ra, nước ta là một nước nông nghiệp, do đó nông nghiệp chiếm một vị trí vô cùng quan trọng trong việc phát triển kinh tế xã hội, điển hình là hàng năm, nông nghiệp đóng góp rất lớn vào kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Vì vậy, Nhà nước cần phải đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế và nhất là chú trọng phát triển nông nghiệp nông thôn, sớm đưa nước ta ra khỏi tình trạng kém phát triển bằng các giải pháp như sau:

- Khai thác mọi nguồn lực trong nước, đồng thời phải huy động mạnh mẽ các nguồn lực từ bên ngoài, tập trung nguồn lực để đẩy mạnh chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng hiệu quả; tập trung phát triển các ngành có lợi thế so sánh như ngành nông nghiệp bằng cách tăng cường thu hút vốn đầu tư từ các nguồn vốn ODA, FDI, vốn của người dân và các doanh nghiệp, ngân sách nhà nước... để đầu tư và phát triển kết cấu hạ tầng nông nghiệp, nông thôn như xây dựng các công trình thủy lợi, giao thông, điện, cung cấp nước sạch, giống... và tăng

cường đổi mới khoa học công nghệ, áp dụng công nghệ tiên tiến vào sản xuất nhằm tăng năng suất, chất lượng để tăng giá trị sản phẩm và tăng tính cạnh tranh, từng bước đưa nông nghiệp phát triển toàn diện.

- Để có thể đưa các tiến bộ KHKT vào sản xuất nông nghiệp và hỗ trợ đầu tư, điều cần thiết là Nhà nước phải vận động tổ chức nông dân vào HTX nông nghiệp, đồng thời củng cố năng lực quản lý kinh doanh của các HTX để các doanh nghiệp có điều kiện ký kết Hợp đồng kinh tế lớn bao tiêu sản phẩm, vì doanh nghiệp không thể ký hợp đồng trực tiếp với từng hộ nông dân.
- Hoàn thiện môi trường đầu tư thống nhất trong cả nước thông qua việc xây dựng và thực hiện cơ chế tài chính doanh nghiệp bình đẳng, thống nhất, xóa bỏ tình trạng bảo hộ và bao cấp bất hợp lý; Nhà nước cần hình thành các quỹ bảo hiểm, quỹ hỗ trợ xuất khẩu, thực hiện nhiều chương trình hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, nhất là doanh nghiệp vừa và nhỏ.
- Đẩy nhanh quá trình hoàn thành những quy hoạch tổng thể cho sản xuất nông nghiệp, hoạch định ra các vùng sản xuất chuyên canh về các mặt hàng nông sản như gạo, cà phê, cao su, tiêu...; khuyến khích hình thành và phát triển các khu sản xuất liên hợp, chế biến nguyên liệu tại chỗ để giảm giá thành, nâng cao sức cạnh tranh; phát triển kinh tế trang trại, kinh tế hợp tác xã,...
- Xây dựng và thực thi các chính sách tiền tệ theo hướng kinh tế thị trường và nhất là phát triển thị trường tài chính, tín dụng, bảo hiểm ở nông thôn; xây dựng chính sách bảo trợ, bảo hộ thiên tai và rủi ro trong sản xuất kinh doanh; đẩy mạnh liên kết công - nông nghiệp, dịch vụ để nâng cao hiệu quả sản xuất.
- Tăng cường mở cửa, chủ động hội nhập kinh tế quốc tế; làm tốt công tác nghiên cứu dự báo thông tin thị trường cho doanh nghiệp và nhất là nông dân, tổ chức thực hiện thông suốt và có hiệu quả hệ thống thông tin thị trường bao gồm thu thập, phân tích, nghiên cứu, nhất là dự báo để chủ động giải quyết những ảnh hưởng biến động của giá cả thế giới, củng cố hệ thống phân phối hàng hóa trên thị trường nội địa. Bên cạnh đó, cần phải cung cấp thông tin qua nhiều kênh chủ yếu là ở các vùng có nông sản lớn, vùng sâu, vùng xa.

- Nhà nước cần xây dựng chiến lược phát triển thị trường, các thị trường lớn và đáng tin cậy; tổ chức hoạt động xúc tiến thương mại và tiếp thị có hiệu quả. Riêng đối với ngành nông nghiệp, xây dựng các chợ buôn bán lẻ, khuyến khích các tổ chức dựa vào cộng đồng và tổ nhóm nông dân....
- Nhà nước cần hoàn thiện các chương trình, tiêu chuẩn quốc gia về chất lượng nông sản đối với những sản phẩm chủ lực, cần sửa đổi, bổ sung các tiêu chuẩn do Việt Nam ban hành, dần dần tiến tới xây dựng các bộ tiêu chuẩn phù hợp với quốc tế để đẩy mạnh xuất khẩu nông sản trên Thế giới.
- Ngoài ra, nhà nước cần hỗ trợ một phần về đầu tư xây dựng hệ thống kho bảo quản, mạng lưới thông tin thị trường, các cơ sở kiểm định chất lượng nông sản hàng hóa.

3.2.1.2 Hoàn thiện hệ thống pháp luật, văn bản quy định về hoạt động của thị trường giao sau:

Để thị trường giao sau có thể hoạt động một cách thuận lợi thì thiết yếu phải có những quy định rõ ràng cho hoạt động của nó. Hiện nay, khung pháp lý về thị trường giao sau tại Sở giao dịch hàng hóa, khung pháp lý cho các nhà kinh doanh tham gia thị trường này còn thiếu và chưa đồng bộ. Trong khi tham gia giao dịch cà phê trên thị trường giao sau Thế giới, một số doanh nghiệp của ta vẫn còn lo ngại vì không biết lợi nhuận của họ sẽ bị đánh thuế như thế nào. Điều này làm cho các doanh nghiệp ngần ngại, không tích cực tham gia và làm mất tính chủ động của họ, cũng như mất đi những lợi ích mà doanh nghiệp có được khi thực hiện tham gia thị trường giao sau. Vì vậy, Nhà nước cần sớm hoàn thiện khung pháp lý cho hoạt động trên thị trường giao sau, khung pháp lý cho những người tham gia kinh doanh. Đây cũng là một biện pháp khuyến khích doanh nghiệp tham gia thị trường Thế giới để học hỏi kinh nghiệm và cũng là bước chuẩn bị cơ bản để thành lập thị trường giao sau cho mặt hàng nông sản ở Việt Nam và sau nữa là các sản phẩm khác như xăng dầu, kim loại...

Trên cơ sở nghiên cứu tình hình thực tiễn Việt Nam và tham khảo từ các thị trường giao sau trên Thế Giới, cùng với Luật Thương Mại được quốc hội thông qua

ngày 14/06/2005 đã có quy định về việc thành lập Sở giao dịch hàng hóa và mua bán qua Sở giao dịch, tuy nhiên các điều luật vẫn chưa quy định một cách rõ ràng, cụ thể về khối lượng, chất lượng hàng hóa...

Vì vậy, Nhà nước cần tiến hành xây dựng, hoàn thiện và ban hành đồng bộ các quy định hoạt động trên thị trường giao sau về khối lượng và chất lượng hàng hóa ...; ban hành các chuẩn mực kế toán cụ thể và những quy định thuế và lệ phí. Nhà nước cần ban hành các chính sách ưu đãi về thuế, miễn hoặc giảm thuế thu nhập thời gian đầu cho phần thu nhập từ việc tham gia kinh doanh trên thị trường giao sau; ... các chính sách ưu đãi này tạo điều kiện cho doanh nghiệp, người dân, nhà đầu tư thấy được lợi ích của việc tham gia thị trường giao sau và tự nguyện tham gia giao dịch.

Quyết định 80/QĐ-TTg ngày 24/6/2002 của Thủ tướng Chính phủ ra đời từng bước giúp người nông dân an tâm sản xuất, tạo ra được quan hệ hợp tác, phương thức mua bán mới giữa doanh nghiệp và nông dân. Đó là cách làm đúng, có ý nghĩa chiến lược lâu dài, là bước đột phá để góp phần cải thiện đời sống ngày càng tốt hơn cho nông dân, thúc đẩy sản xuất nông nghiệp phát triển bền vững. Tuy nhiên, trong những năm qua, việc thực hiện chưa đạt được kết quả cao do một số khó khăn nhất định. Vì vậy, cần phải sửa đổi và hoàn thiện một số quy định trong quyết định số 80 của Thủ tướng Chính phủ như sau:

- Bổ sung các biện pháp chế tài để xử lý các vi phạm hợp đồng như các quy định về bao tiêu, vốn đầu tư, chất lượng, khối lượng sản phẩm.
- Nhà nước cần vận động nông dân thay đổi tập quán bán lúa tại ruộng và tập quán lấy lúa ăn làm lúa giống. Mặt khác cần xây dựng cho nông dân ý thức hợp tác lâu dài với doanh nghiệp, đừng thấy lợi ích trước mắt mà bỏ qua lợi ích lâu dài. Có như vậy, chủ trương hợp đồng bao tiêu sản phẩm giữa doanh nghiệp và nông dân mới đạt hiệu quả mong muốn. Để đạt những điều này, Nhà nước cần quy định rõ trách nhiệm của chính quyền địa phương trong việc đôn đốc, nhắc nhở người dân thực hiện hợp đồng đã ký kết.

- Cần có biện pháp để phối hợp chặt chẽ hơn nữa giữa bốn nhà để triển khai thực hiện tốt Quyết định 80 của Chính phủ: đặc biệt là quy hoạch vùng lúa sản xuất lúa giống theo hướng sản xuất giống cộng đồng, hỗ trợ các doanh nghiệp có thể dễ dàng tiến hành ký kết Hợp đồng đầu tư và bao tiêu sản phẩm cho nông dân, cần có những chính sách ưu đãi cụ thể về lãi suất vay vốn, điều kiện cấp tín dụng thuận lợi cho doanh nghiệp và người sản xuất.

3.2.1.3 Tổ chức các khóa đào tạo chuyên sâu, tuyên truyền, vận động và hướng dẫn người dân thực hiện:

Từ trước đến nay, người nông dân Việt Nam chỉ quen với việc thu hoạch xong là bán ngay hoặc đợi giá cao mới bán tùy thuộc vào loại nông sản. Giá cả lên xuống phụ thuộc vào thị trường và họ chưa biết đến một biện pháp nào chắc chắn để hạn chế rủi ro mất giá vào vụ thu hoạch. Người nông dân ở nước ta, thậm chí cũng có rất nhiều người không hề biết Tổ chức Thương Mại Thế giới là gì, Việt Nam gia nhập vào tổ chức này có lợi như thế nào và gặp những khó khăn, thách thức gì kể cả những vấn đề liên quan đến lợi ích của họ.

Trước khi đưa sàn giao sau vào hoạt động, Nhà nước cần phổ biến cho người dân biết được những lợi ích và khó khăn mà người sản xuất nông sản gặp phải khi chúng ta bắt đầu tiến trình hội nhập. Chỉ khi người nông dân nhận biết được những rủi ro mà họ sẽ gặp phải thì họ mới chủ động thực hiện các biện pháp quản trị rủi ro mà Nhà nước triển khai. Và khi nhận được sự đồng tình ủng hộ và tham gia của tất cả mọi người dân thì các chính sách mới dần hoàn thiện. Do nền nông nghiệp của nước ta còn lạc hậu, nhận thức của người dân còn thấp, hơn nữa, thực tế đã nảy sinh nhiều vấn đề về bội tính trong việc thực thi hợp đồng đã làm cho mọi người không tin tưởng vào việc mua bán hàng nông sản bằng hợp đồng. Vì vậy, việc tuyên truyền và hướng dẫn cho người dân thực hiện là một điều hết sức cần thiết và cần sự phối hợp của các ngành chức năng để đạt hiệu quả cao nhất thông qua các công việc như sau:

- Các cấp, các ngành cần phân công cụ thể nhiệm vụ cho các cán bộ và những cán bộ này cần tích cực tuyên truyền, vận động người dân thực hiện. Họ cần phải

theo sát, phải chỉ bảo tận tình bằng việc giải thích cặn kẽ và rõ ràng, không được có thái độ hống hách, coi thường.

- Không chỉ có tuyên truyền, các ngành chức năng cần phải hướng dẫn, theo dõi thường xuyên người nông dân có tuân thủ nghiêm ngặt những kỹ thuật sản xuất mới, nâng cao nhận thức của họ, giúp họ thấy được việc sản xuất nông sản có chất lượng cao có ý nghĩa như thế nào, để từ đó họ nâng cao chất lượng sản xuất của mình.

Bên cạnh đó, để phát huy tính tích cực trong việc tuyên truyền, vận động người dân thực hiện, thì các cơ quan chức năng cần có các biện pháp đào tạo chuyên sâu cho các cán bộ chuyên trách về lĩnh vực này. Nhà nước cần tổ chức những khóa học về quy trình, nghiệp vụ giao dịch, các kiến thức về luật pháp ... bằng cách mời các chuyên gia nước ngoài có kinh nghiệm giảng dạy, hoặc cử các cán bộ có năng lực thật sự đi học tập ở nước ngoài, tham khảo mô hình, cách thức tổ chức, quản lý kinh doanh của họ, hoặc đào tạo qua các phương tiện thông tin đại chúng để phổ cập cho người nông dân hiểu biết về thị trường giao sau. Cơ sở đào tạo do ban quản lý thị trường nông sản giao sau, Bộ Thương Mại, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn ... tiến hành. Như vậy, việc tổ chức đào tạo kết hợp với tuyên truyền là một việc hết sức cấp bách và cần thiết nhằm tạo ra những người có khả năng tham gia vào thị trường giao sau và cũng để tránh những sai lầm xảy ra.

Ngoài ra, trong quá trình hình thành và ban hành chính sách, không ít lần chính sách Nhà nước không phù hợp và sát với thực tế, nguyên nhân là các lãnh đạo chỉ biết ngồi trên ban hành luật, không đi sâu vào thực tế, chưa hiểu được mong muốn của người dân cũng như nhu cầu của họ, do đó làm cho người dân mất niềm tin vào sự hỗ trợ của Nhà nước. Vì vậy, bên cạnh việc tuyên truyền, đào tạo để người dân hiểu, các ngành chức năng tại địa phương (chủ yếu là các cán bộ cấp huyện, cấp xã) cũng phải tiếp xúc với người dân, thường xuyên tổ chức các buổi gặp dân để thăm hỏi, trò chuyện, nắm rõ tình hình sản xuất, tiêu thụ, biết lắng nghe để thấu hiểu nguyện vọng của người dân, thấy được khó khăn của họ khi áp dụng trong thực tế, tiếp thu những ý kiến, cũng như những nhận xét những mặt chưa

được từ họ, từ đó đưa ra các chính sách hỗ trợ kịp thời. Kiên quyết xử lý bằng cách quy định các mức phạt cụ thể cho các cán bộ quan liêu, cửa quyền, không nghe ý kiến người dân, gây ảnh hưởng đến kết quả công việc và làm chậm trễ tiến độ triển khai.

3.2.2 Đối với các doanh nghiệp:

Để có thể thành công trong điều kiện hội nhập ngày nay thì các doanh nghiệp phải hết sức nỗ lực mở rộng hoạt động kinh doanh của mình ra thị trường Thế giới. Muốn vậy, trước hết họ phải hoạt động tốt ngay tại thị trường trong nước. Với cách hoạt động như hiện nay thì doanh nghiệp rất khó đứng vững trong thị trường trong nước nói chi ở thị trường bên ngoài. Cách tốt nhất là các doanh nghiệp phải tự đổi mới, năng động, sáng tạo và chủ động hội nhập, nắm bắt thông tin một cách nhanh chóng và tích cực tìm hiểu những hình thức kinh doanh mới có lợi cho doanh nghiệp. **Muốn vậy, các doanh nghiệp cần xây dựng cho mình một hệ thống dự báo, phân tích có hiệu quả, không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp mình, để có đủ tiềm lực tài chính tham gia vào cuộc chơi quốc tế.**

Việc tham gia vào các hình thức kinh doanh mới, đòi hỏi doanh nghiệp phải am hiểu rất nhiều về loại hình cũng như hình thức giao dịch. Ở các doanh nghiệp Việt Nam, họ chưa thật sự nhận thức được tầm quan trọng của việc phòng ngừa rủi ro, điều này dễ dẫn đến tình trạng thua lỗ, kiệt quệ tài chính và lâm vào con đường phá sản. Thực tế đã chứng minh có nhiều doanh nghiệp do không hiểu biết về thị trường giao sau nên việc kinh doanh cà phê đã bị lỗ. **Vì vậy, doanh nghiệp cần phải hiểu tầm quan trọng của việc quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh của mình. Trên cơ sở nhận thức đó, doanh nghiệp cần phải tạo ra đội ngũ cán bộ có trình độ, có kiến thức, kỹ năng phân tích và dự báo tốt bằng cách cử người tham gia các lớp huấn luyện của Nhà nước, hoặc mời các chuyên gia đến doanh nghiệp để phổ biến kỹ năng, nghiệp vụ giao dịch trên thị trường này cho các nhân viên của mình để từ đó, họ giúp doanh nghiệp kiểm soát và phòng ngừa tốt rủi ro trong hoạt động kinh doanh.**

3.2.3 Đối với các tổ chức trung gian, môi giới:

Đối với các tổ chức trung gian, môi giới thì việc giao dịch giao sau đem lại một nguồn thu phí rất lớn. Vì vậy, với tiềm năng của Việt Nam hiện nay khi phát triển thị trường này, thì các tổ chức trung gian, môi giới nên quan tâm và đầu tư những vấn đề sau:

- Xây dựng đội ngũ cán bộ chuyên trách về hoạt động giao sau để nghiên cứu biến động thị trường và tiếp thị sản phẩm đến khách hàng. Mô hình làm việc của bộ phận giao dịch giao sau ở các tổ chức này sẽ phụ trách việc cung cấp thông tin về giá cả, về nhận định thị trường cho khách hàng và tập trung hỗ trợ phát triển khách hàng. Không chỉ vậy, các tổ chức phải thường xuyên đào tạo đội ngũ cán bộ này, cho họ đi học tập các đối tác ở nước ngoài, khảo sát thực tế trên thị trường Thế giới, phối hợp với các đối tác nước ngoài để tổ chức các buổi chuyên đề, các buổi đào tạo nghiệp vụ... để họ có thể làm tốt vai trò của mình.
- Để tiếp thị khách hàng, các tổ chức này cần phải thường xuyên tổ chức các buổi giới thiệu sản phẩm mới đến khách hàng. Ngoài ra, cần phải chăm sóc khách hàng bằng việc kết hợp với các cơ quan chức năng, tổ chức các buổi hội thảo, giảng dạy về nhận định thị trường. Trên cơ sở danh sách các doanh nghiệp lớn, cần phải chủ động trao đổi và làm việc, tìm hiểu nắm bắt thông tin khách hàng, từ đó giới thiệu cho họ những hình thức giao dịch phù hợp.
- Xây dựng những giải pháp, chính sách đồng bộ, kết hợp khả năng bảo hiểm rủi ro của giao dịch phái sinh để đẩy mạnh hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu. Xây dựng biện pháp hỗ trợ tín dụng đối với các khách hàng có nhu cầu.
- Trang bị các phương tiện giao dịch hiện đại, có thể xử lý thông tin một cách nhanh nhất, tránh làm trì trệ các giao dịch có thể ảnh hưởng đến kết quả của khách hàng.

3.2.4 Đối với người nông dân:

Người nông dân là lực lượng chính tham gia vào thị trường nông sản giao sau ở nước ta. Tham gia thị trường này, nông dân có một lợi thế là họ nắm giữ hàng hóa thật. Tuy nhiên, người nông dân chưa có nhận thức được tầm quan trọng và lợi

ích của công cụ giảm thiểu rủi ro trong môi trường cạnh tranh ngày hôm nay để từ đó cải thiện cuộc sống. Vì vậy, người nông dân cần phải học hỏi, tích cực tìm hiểu thị trường giao sau; phối hợp với các ngành chức năng tìm ra những biện pháp hữu hiệu để xây dựng chính sách thích hợp, đẩy nhanh quá trình hình thành thị trường nông sản giao sau ở Việt Nam.

Bên cạnh đó, những người sản xuất, đặc biệt là người nông dân phải tăng cường ứng dụng những thành tựu khoa học kỹ thuật vào sản xuất để nâng cao năng suất và nâng cao chất lượng bằng cách tăng cường đầu tư thâm canh, sử dụng phân bón hữu cơ thay cho phân hóa học...

Điều quan trọng hơn hết, người nông dân phải nâng cao nhận thức của mình về thực thi pháp luật để đảm bảo thi hành đúng hợp đồng đã ký kết, không bội tín. Những người nông dân này có thể lập thành một tổ chức tập trung, liên kết với nhau để bảo vệ quyền lợi cho nhau.

Nói tóm lại, các giải pháp trên chỉ mang tính định hướng. Để tiến đến việc thành lập thị trường nông sản giao sau thành công, chúng ta cần kết hợp với các giải pháp kỹ thuật để có thể đạt được kết quả tốt đẹp nhất. Và sau đây, đề tài đưa ra mô hình dự kiến của sàn giao sau nông sản tại Việt Nam như sau:

3.3 MÔ HÌNH DỰ KIẾN CỦA SÀN GIAO SAU NÔNG SẢN TẠI VIỆT NAM:

3.3.1 Vai trò nhà tạo lập thị trường ở Việt Nam:

Nhà tạo lập thị trường được hiểu như là một tổ chức hợp pháp hoạt động trong thị trường giao sau, thực hiện chức năng thiết lập các đơn chào hàng nhằm đáp ứng các lệnh đặt mua, đặt bán từ phía nhà bảo hộ cũng như nhà đầu cơ; qua đó, đảm bảo một thị trường hai chiều có tính thanh khoản cao.

Đối với những thị trường chưa từng có sự tồn tại chính thức của nhà tạo lập thị trường như Việt Nam thì việc hợp thức hóa vai trò nhà tạo lập thị trường hoàn toàn không đơn giản. Chúng ta phải lựa chọn mô hình, cơ chế hoạt động phù hợp, xây dựng khung pháp lý quy định các tiêu chí hoạt động, các yêu cầu và thước đo đối với hoạt động của nhà tạo lập thị trường. Và việc lựa chọn này phải bao gồm cả việc điều chỉnh bản thân thị trường hiện tại thành mô hình thích ứng với sự tồn tại

của nhà tạo lập thị trường. Có rất nhiều tên để gọi nhà tạo lập thị trường, riêng đối với Việt Nam, để dễ hiểu nhà tạo lập thị trường nên được gọi là các công ty giao sau (đó chính là các tổ chức trung gian, môi giới).

Vai trò của các công ty giao sau này là rất quan trọng và cần thiết nhưng quá trình hình thành phải được tiến hành một cách thận trọng và đúng mục đích. Bởi lẽ, hoạt động tạo lập thị trường là hoạt động có tính điều phối có thể dẫn đến thao túng thị trường, do đó các điều luật quy định thường rất chặt chẽ, một mặt đảm bảo hiệu quả hoạt động, một mặt đảm bảo tránh được các hoạt động tiêu cực.

Để có thể trở thành công ty giao sau đòi hỏi phải có khả năng tài chính, khả năng nắm bắt thông tin thị trường, khả năng phân tích nhu cầu thị trường, kỹ thuật hoạt động... Thật vậy, do đặc tính hàng nông sản là mặt hàng dễ biến động về giá; một khi giá cả càng bấp bênh, thì khả năng tài chính mạnh sẽ tạo cho công ty một cơ sở vững chắc để tham gia. Điều này rất quan trọng vì rủi ro lớn nhất thường là rủi ro vỡ nợ. Để đảm bảo một thị trường mua bán liên tục, các công ty này phải chấp nhận một rủi ro nắm giữ các hợp đồng giao sau của một loại nông sản nhằm hỗ trợ và thúc đẩy giao dịch đối với hàng hóa đó.

Trước những rủi ro trên, có thể thấy khả năng nắm bắt thông tin thị trường, khả năng phân tích nhu cầu thị trường là một yếu tố không thể thiếu cũng như là cơ sở quyết định sự thành công của nhà tạo lập thị trường.

Một tổ chức tham gia hoạt động tạo lập thị trường nói chung và Công ty giao sau làm chức năng tạo lập thị trường nói riêng không chỉ chịu những tác động từ bản thân nó mà còn chịu ảnh hưởng của những yếu tố khách quan bên ngoài. Đó là các yếu tố liên quan đến tình hình Thế giới, giá cả các mặt hàng nông sản trong khu vực, quy định pháp luật... và cả sự cạnh tranh giữa các công ty giao sau và các tổ chức tài chính khác. Dưới áp lực cạnh tranh, muốn có thể đứng vững, họ phải luôn phân tích để có các quyết định hợp lý về quy mô, về các mức giá chào mua, chào bán. Cạnh tranh càng mạnh thì giá yết sẽ càng phải bám sát giá thị trường và lợi nhuận sẽ giảm xuống.

Từ sự phân tích trên, một công ty giao sau khi muốn tham gia hoạt động tạo lập thị trường cần phải có những định hướng và kế hoạch cụ thể để có thể thực hiện tốt chức năng của mình.

Mặt khác, để chuẩn bị cho sự ra đời của nhà tạo lập thị trường, Việt Nam cần có một khung pháp lý rõ ràng và chặt chẽ, tạo điều kiện thuận lợi cho các tổ chức tham gia hoạt động này, đồng thời hạn chế được tiêu cực.

3.3.2 Xây dựng khung pháp lý cho hợp đồng giao sau nông sản:

Một yếu tố không thể thiếu trong quá trình hình thành thị trường giao sau cũng như khi xây dựng sàn giao sau nông sản là hợp đồng giao sau. Vì vậy, việc xây dựng khung pháp lý cho hợp đồng giao sau là một việc làm vô cùng quan trọng, nó được thể hiện ở một số vấn đề cơ bản sau đây:

3.3.2.1 Chủ thể trong hợp đồng giao sau:

Đó là các thành phần tham gia thị trường giao sau gồm những người bảo hộ hàng hóa nông sản, nhà đầu cơ và các chủ thể đóng vai trò trung gian khác.

- **Đối với người bảo hộ**, Nhà nước cần có những ưu đãi cụ thể giúp họ bảo vệ rủi ro một cách hiệu quả. Người bảo hộ có thể bảo hộ hàng hóa của mình bằng cách lập hợp đồng giao sau. Trên cơ sở hợp đồng giao sau, người bảo hộ có thể giao dịch hàng hóa thật sự hoặc không giao nhận hàng. Khi đến hạn xác nhận thi hành thì họ phải báo cho Cơ quan thanh lý về việc thực hiện hợp đồng, nếu không thì cơ quan thanh lý sẽ tự động thanh lý hợp đồng đó bằng nghiệp vụ thanh toán bù trừ.
- **Đối với nhà đầu cơ**, họ là thành phần không thể thiếu của thị trường giao sau nên pháp luật cần phải quy định một cách thông thoáng để tất cả mọi người đều có khả năng tham gia nhưng đồng thời cũng phải kiểm soát chặt chẽ để tránh việc đầu cơ quá mức gây lũng đoạn thị trường. Nhà đầu cơ lập hợp đồng giao sau không vì mục đích giao nhận hàng hóa thực sự, do đó, các Sở giao dịch, Trung tâm giao dịch cần quy định thời gian là ngày hợp đồng đến hạn. Nếu đến ngày đó, nhà đầu cơ không tự thanh lý hợp đồng thì họ cũng bị thanh lý hợp

đồng như người bảo hộ. Khoản chênh lệch giá mua, bán ban đầu so với giá đáo hạn là khoản lời, lỗ của người đó.

Ngoài ra, sự tồn tại của các chủ thể trung gian khác như Sở giao dịch (hoặc Trung tâm giao dịch), công ty giao sau có ý nghĩa đặc biệt trong việc thiết lập, thi hành, thanh lý hợp đồng, đảm bảo trật tự chung cho cả thị trường, tạo thị trường mua bán liên tục, lành mạnh và bình ổn.

3.3.2.2 Nội dung của hợp đồng giao sau nông sản:

- **Đối tượng giao dịch:** bao gồm các mặt hàng nông sản. Về lâu dài, thị trường giao sau ngày càng phát triển, hàng hóa trên thị trường giao sau không chỉ giới hạn trong một phạm vi hẹp là nông sản mà còn mở rộng ra các loại hàng hóa khác như chứng khoán, ngoại tệ, lãi suất...
- **Tên hàng hóa:** hàng hóa nông sản rất đa dạng và phong phú. Tuy nhiên, do thị trường giao sau nước ta còn non trẻ, chúng ta nên giới hạn các loại hàng nông sản được phép giao dịch trên thị trường, chủ yếu là các hàng hóa phục vụ cho xuất khẩu như cà phê, gạo, ngô, hạt điều, cao su...
- **Độ lớn mỗi hợp đồng:** hầu hết các Sở giao dịch trên Thế giới đều thống nhất với nhau về độ lớn của mỗi hợp đồng giao sau để thuận tiện cho việc giao dịch giữa các thị trường với nhau. Nếu nhà đầu tư giao hàng thiếu (vượt quá biên độ cho phép) thì cơ quan thanh lý có quyền từ chối nhận hàng. Tuy nhiên, đối với thị trường giao sau Việt Nam còn quá non trẻ, giá trị của mỗi hợp đồng giao sau chỉ nên khoảng từ 50 – 100 triệu đồng để các tổ chức thu mua, bao tiêu nông sản ở vùng nông sản nhỏ cũng có điều kiện để tham gia; khối lượng giao dịch cũng không quá lớn để dễ dàng trong việc vận chuyển hàng hóa cũng như bảo quản hàng hóa. Khi các doanh nghiệp Việt Nam muốn tham gia trên các sàn giao dịch Thế giới, chúng ta có thể gom nhiều lô nhỏ của các hợp đồng giao sau trong nước thành một lô lớn, đúng với tiêu chuẩn về độ lớn hợp đồng theo thông lệ quốc tế.
- **Chất lượng hàng hóa:** đây là một vấn đề quan trọng vì nhìn chung chất lượng hàng hóa Việt Nam còn thấp và tiêu chuẩn kiểm tra chất lượng cũng đã trở nên

lạc hậu so với Thế giới, dẫn đến khả năng cạnh tranh trên thị trường Thế giới thấp. Vì vậy, nước ta cần đưa ra các quy định về tiêu chuẩn chất lượng sao cho phù hợp với Quốc tế. Đây cũng là điều kiện tiên quyết để thị trường giao sau Việt Nam phát triển, có thể giao dịch được với các Sở giao dịch khác trên Thế giới.

- **Giá cả:** giá trong hợp đồng giao sau bao gồm giá trên thị trường giao sau, giá thi hành hợp đồng giao sau, giá thanh toán bù trừ và giá đóng cửa. Bao gồm các loại giá cả sau:
 - **Giá thị trường trên thị trường giao sau:** là mức giá biểu kiến của hàng hóa trong tương lai, mức giá này do thị trường tự động điều tiết theo quy luật cung cầu.
 - **Giá thi hành hợp đồng giao sau:** là giá được ghi nhận trong hợp đồng giao sau khi lệnh mua (bán) đã được ghi nhận. Giá này sẽ dùng trong trường hợp các bên thi hành hợp đồng giao sau. Nhưng không phải lúc nào giá thi hành hợp đồng giao sau của bên bán cũng trùng khớp với giá thi hành hợp đồng giao sau của bên mua vì bên giao hàng và bên nhận hàng trong hợp đồng giao sau là do cơ quan thanh lý sắp xếp chỉ định. Cơ quan thanh lý sẽ dùng nghiệp vụ thanh toán bù trừ của mình để rút tiền của bên thua lỗ trong hợp đồng giao sau bù vào khoản chênh lệch giá thi hành giữa bên mua và bên bán. Do đó, cơ quan thanh lý phải đưa ra một loại giá mới, đó là giá thanh toán bù trừ.
 - **Giá thanh toán bù trừ:** là mức giá do cơ quan thanh lý đặt ra dùng để thanh toán bù trừ các hợp đồng giao sau được thiết lập nhằm cân đối tài khoản khách hàng. Giá thanh toán bù trừ này được Cơ quan thanh lý bù trừ đưa ra hằng ngày vào lúc đóng cửa giao dịch, khẳng định khuynh hướng giá cả loại hàng hóa này trong ngày đó, từ đó điều chỉnh mức bảo chứng mà các bên phải đóng để đảm bảo cho việc thi hành hợp đồng giao sau. Khi các bên thi hành hợp đồng giao sau với mức giá thi hành khác nhau hoặc khi một người lập hai hợp đồng giao sau với vị thế trái ngược nhau thì cơ quan thanh lý dựa

vào giá thanh toán bù trừ để xác định khoản lãi, lỗ. Nhờ vào giá thanh toán bù trừ mà hoạt động thanh lý hợp đồng giao sau được thực hiện dễ dàng hơn. Nhưng để xác định giá này, người ta dựa vào giá đóng cửa của ngày giao dịch, giá đóng cửa ngày đáo hạn hợp đồng giao sau.

- **Giá đóng cửa:** phản ánh mức độ biến động giá cả của ngày hôm đó, do thị trường quyết định. Tuy nhiên, do thị trường này còn khá mới mẻ và để Nhà nước có thể quản lý, Nhà nước sẽ đưa ra các khung giá, giá trần, giá sàn và biên độ giao dịch.
- **Thời điểm giao hàng:** cũng là thời điểm thanh lý các hợp đồng giao sau đã ký kết. Thời điểm này phải là lúc thu hoạch vụ mùa của người nông dân và được quy định khác nhau tùy vào loại hàng hóa và tùy sản giao dịch. Sản giao dịch sẽ quy định một thời gian cụ thể trước thời điểm giao hàng để bên bán gửi thông báo xác nhận việc giao nhận hàng đến Cơ quan thanh lý. Cơ quan thanh lý sẽ gửi thông báo nhận hàng đến những người đang giữ vị thế mua hàng. Nếu bên mua chấp nhận việc giao hàng sẽ phải đóng tiền đầy đủ cho Cơ quan thanh lý. Nếu họ không chấp nhận, họ phải thanh lý hợp đồng giao sau đó bằng việc bán lại hàng hóa đó trước ngày giao dịch cuối cùng, còn đối với bên bán, nếu không thực hiện hợp đồng mà cũng không thanh lý hợp đồng giao sau thì công ty giao sau, nơi người đó có tài khoản sẽ thanh lý hợp đồng đó theo lệnh của Cơ quan thanh lý.
- **Địa điểm giao hàng:** là nơi mà Sở giao dịch chỉ định cho bên bán phải giao hàng và bên mua phải nhận hàng. Nơi này phải đảm bảo tiêu chuẩn về mặt bảo quản hàng hóa.
- **Phương thức thanh toán:** do Cơ quan thanh lý quy định, ngoài việc thanh toán tiền hàng, các bên phải thanh toán chi phí vận chuyển hàng đến nhà kho và lưu kho.
- **Biện pháp bảo đảm trong hợp đồng giao sau:** để đảm bảo cho việc thực hiện giao dịch, các bên phải đóng tiền bảo chứng, bao gồm tiền bảo chứng yêu cầu, tiền bảo chứng duy trì.

- **Tiền bảo chứng yêu cầu:** là một nghĩa vụ tài chính áp dụng cho người mua và người bán trong hợp đồng giao sau. Tùy vào giá thanh toán bù trừ từng ngày mà Cơ quan thanh lý đưa ra mức tiền bảo chứng khác nhau, đảm bảo một tỷ lệ nhất định giữa tiền bảo chứng với giá thị trường của hàng hóa đó. Tiền bảo chứng sẽ giảm xuống khi sự thay đổi giá làm nhà đầu tư thiệt hại và nếu giảm xuống dưới mức duy trì thì họ buộc phải đóng thêm tiền để duy trì vị thế của mình.
- **Tiền bảo chứng duy trì:** là mức thấp nhất mà số tiền trong tài khoản bảo chứng có thể chạm tới. Nó thường là phần trăm so với giá thị trường trên thị trường giao sau của hàng hóa đó.

Tùy vào tình hình thực tế, ta sẽ quy định số tiền bảo chứng một hợp đồng giao sau đủ để đảm bảo cho nhà đầu tư thực hiện nghĩa vụ của mình.

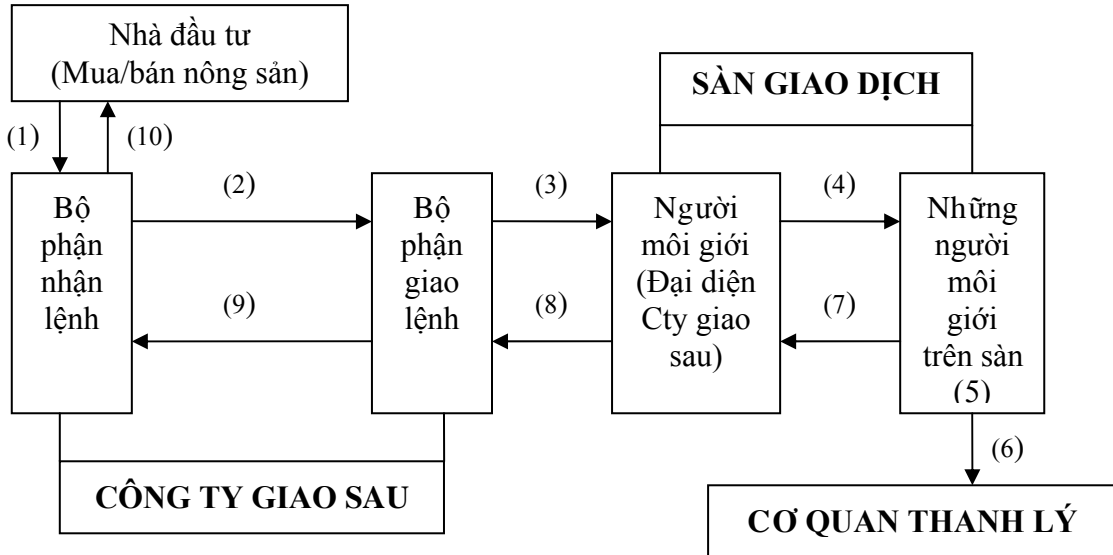
Ngoài ra, để thị trường giao sau phát triển thì vai trò của nhà đầu cơ là vô cùng quan trọng. Bởi lẽ, người có hàng thì muốn bán ở giá cao, người cần hàng thì muốn mua ở giá thấp. Mong ước của hai người trên sẽ không bao giờ gặp nhau nếu không có sự tồn tại của nhà đầu cơ về giá. Người đầu cơ về giá chấp nhận rủi ro để kiếm lời do chênh lệch giá bằng sự phán đoán của mình. Thực chất, nhà đầu cơ không hề muốn có hàng cũng như không có hàng để bán, vì vậy, ở thị trường giao sau xuất hiện hiện tượng bán không. Việc mua bán không không chỉ mang lại lợi ích cho các nhà đầu cơ mà còn có vai trò tự điều tiết giá cả. Vì vậy, ở thị trường giao sau chúng ta nên thừa nhận hành vi bán không.

3.3.3 Mô hình dự kiến của sàn giao sau nông sản tại Việt Nam:

Trong giai đoạn mới thành lập thị trường giao sau, chúng ta chỉ nên thực hiện mô hình sàn giao sau trong phạm vi hẹp nhằm mục đích thử nghiệm và dần hoàn thiện. Nhà bảo hộ chỉ bao gồm các nhà bao tiêu nông sản, các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản. Trong giai đoạn này, người nông dân chưa hiểu biết nhiều về thị trường giao sau do đó không nên tham gia vào thị trường này. Nhà đầu cơ là các cá nhân, tổ chức trong nước có năng lực tài chính. Các công ty giao sau là các tổ chức

có tiềm lực tài chính và hiện nay, có thể là các công ty chứng khoán vì họ đã quen với cách giao dịch đặt lệnh mua, bán.

Sau đây là quy trình vận hành sàn giao sau nông sản:



Sau khi các bên mở tài khoản tại Công ty giao sau, đóng tiền bảo chứng và hoàn tất giấy tờ mà công ty giao sau đòi hỏi, tiến trình mua bán được tiến hành theo quy trình sau:

- (1) Bên mua và bên bán nông sản đặt lệnh mua bán tại bộ phận nhận lệnh của Công ty giao sau.
- (2) Bộ phận nhận lệnh ghi các điều khoản chủ yếu trong hợp đồng giao sau vào phiếu lệnh và chuyển phiếu lệnh cho bộ phận giao lệnh.
- (3) Bộ phận giao lệnh chuyển phiếu lệnh cho người môi giới trên sàn của mình (người đại diện cho công ty giao sau mà các bên mở tài khoản).
- (4) Người môi giới trên sàn này giới thiệu lệnh trên với những người môi giới khác.
- (5) Những người môi giới này sẽ tiến hành đấu giá và thi hành lệnh đó.
- (6) Sau khi có kết quả đấu giá, cả hai đơn chào hàng và đơn chấp nhận chào hàng được chuyển cho Cơ quan thanh lý ghi vào sổ theo dõi.
- (7) Người môi giới trên sàn nhận thông báo xác nhận lệnh đã thi hành.

(8) Thông báo xác nhận sẽ được chuyển lại cho Bộ phận giao lệnh của công ty giao sau.

(9) Bộ phận giao lệnh xác nhận vào hệ thống theo dõi của mình chuyển sang bộ phận nhận lệnh.

(10) Bộ phận nhận lệnh nhận thông báo và xác nhận cho khách hàng là lệnh mua bán đã được thi hành.

Trên đây chỉ là mô hình dự kiến trong giai đoạn đầu khi mới thành lập thị trường giao sau, đến khi thị trường vận hành tốt, chúng ta sẽ mở rộng đối tượng tham gia cũng như chủng loại hàng hóa để thỏa mãn nhu cầu của các nhà đầu tư.

Kết luận chương 3:

Hình thành và phát triển thị trường giao sau có một ý nghĩa vô cùng quan trọng trong việc phát triển nền kinh tế, đưa đất nước đi lên ngang tầm với các nước trong khu vực và trên Thế giới.

Vì vậy, để phát triển thị trường này một cách hiệu quả theo như định hướng phát triển của Nhà nước, ngay từ lúc này, chúng ta cần nghiên cứu, học tập về sự phát triển thị trường giao sau của các nước. Và trên cơ sở thực tế tại Việt Nam nhằm đưa ra các giải pháp thiết thực cụ thể cho các đối tượng có vai trò quan trọng giúp thị trường phát triển là Nhà nước - các cơ quan chức năng; Doanh nghiệp; Các tổ chức trung gian - môi giới và cuối cùng là người nông dân. Trong đó, Nhà nước có vai trò quan trọng nhất trong việc xây dựng những quy định pháp luật về thị trường giao sau để sớm hình thành các quan hệ giao sau tại Việt Nam, tuyên truyền, vận động, thúc đẩy, tạo điều kiện cho các thành phần khác tham gia thị trường một cách dễ dàng và có thể kiểm soát. Các giải pháp của đề tài chỉ mang tính lý luận và định hướng, vì vậy, cần kết hợp với những giải pháp mang tính kỹ thuật để hướng tới xây dựng một thị trường tiêu thụ nông sản hiệu quả, tạo điều kiện thúc đẩy nền sản xuất nông nghiệp phát triển bền vững theo định hướng xã hội chủ nghĩa.

Trong giai đoạn đầu mới thành lập thị trường giao sau, chúng ta chỉ nên thực hiện mô hình sàn giao sau trong phạm vi hẹp nhằm mục đích thử nghiệm và dần hoàn thiện. Bước sang giai đoạn hoàn thiện, chúng ta sẽ mở rộng các đối tượng tùy theo nhu cầu của thị trường.

KẾT LUẬN

Hiện nay trên Thế Giới, các công cụ tài chính phái sinh như hợp đồng giao sau (Futures), hợp đồng quyền chọn (Option), hợp đồng hoán chuyển lãi suất (Swap)... ngày càng phát triển mạnh mẽ.

Việt Nam gia nhập WTO, từng bước hòa nhập vào nền kinh tế toàn cầu hóa, vì vậy, chuyển sang nền sản xuất hiện đại là con đường tất yếu của nền nông nghiệp nước ta. Đó là một hoạt động vô cùng khó khăn và phức tạp bởi thị trường nông sản chứa đựng nhiều rủi ro do biến động giá cả. Trong thời gian qua, nước ta đã từng bước phát triển, đạt nhiều thành tựu trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn. Tuy nhiên, để không ngừng phát huy và nâng cao những thành quả đạt được, chúng ta cần phải xây dựng thị trường tiêu thụ nông sản hoàn thiện hơn cả về quy mô, trình độ và hiệu quả với những hình thức mua bán hiện đại, phù hợp nền kinh tế thị trường.

Từ những kinh nghiệm quốc tế và những lý luận đã được nghiên cứu trong đề tài, tôi giới thiệu hình thức thị trường giao sau nông sản. Đây là một hình thức hiệu quả, đã được áp dụng từ rất lâu trên Thế giới. Để nói lên tính cấp thiết của việc xây dựng thị trường này, đề tài đã tập trung phân tích vai trò của nó đối với nền kinh tế và đối với cả việc quản lý nhà nước.

Từ thực tiễn tình hình giao dịch nông sản tại Việt Nam, từ những mặt đạt được và chưa đạt được cũng như nhận ra nguyên nhân gây khó khăn trong tiêu thụ nông sản tại Việt Nam, đề tài chỉ gợi ý một số giải pháp mang tính lý luận, định hướng để hướng tới xây dựng một thị trường tiêu thụ nông sản có khả năng hài hòa được lợi ích giữa người sản xuất với các nhà kinh doanh, tạo điều kiện thúc đẩy nền sản xuất nông nghiệp phát triển bền vững.

Đến nay, loại hình thị trường này cũng đã được Nhà nước ta quan tâm rất nhiều và đã xây dựng một số cơ sở ban đầu để tiến hành từng bước thành lập. Tuy nhiên, tất cả đều còn rất sơ khai, chưa được ứng dụng nhiều trong thực tiễn. Do vậy, khi thực hiện đề tài, bản thân tôi còn gặp nhiều khó khăn về các vấn đề lý luận cũng như thực tiễn, vì thế những vấn đề nêu ra còn nhiều sai sót và hạn chế cũng như tôi chỉ đưa ra mô hình cơ bản, từ đó tạo bước đệm để tất cả mọi người nghiên cứu sâu hơn về thị trường này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Nông Nghiệp và Phát triển nông thôn (2007), *Báo cáo tổng kết 7 tháng/2007*, Hà Nội.
2. Bộ Tài chính (2003), *Thông tư số 04/2003/TT-BTC hướng dẫn một số vấn đề về tài chính thực hiện Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg ngày 24/06/2002*.
3. Chính phủ (2002), *Nghị định 80/2002/QĐ-TTg về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa qua hợp đồng*.
4. Đào Vũ Hoài Giang (2005), *Xây dựng thị trường giao sau nông sản hàng hóa Việt Nam*, Luận văn tốt nghiệp, TPHCM.
5. Nguyễn Thúy Hằng (2007), “*Giải pháp phát triển thị trường giao sau ở Việt Nam*”, Khóa luận tốt nghiệp Đại học Kinh Tế, TPHCM .
6. PGS.TS Nguyễn Văn Nam (1999), *Thị trường hàng hoá giao sau về việc triển khai xây dựng ở Việt Nam*, Viện nghiên cứu Thương Mại.
7. Thời báo kinh tế Sài Gòn (2006), *Kinh tế 2006 – 2007 Việt Nam và Thế giới*, Hà Nội.
8. Trường Đại học Kinh tế TP HCM (2005), *Tài chính Doanh nghiệp hiện đại*, Nhà xuất bản thống kê.
9. Trường Đại học Kinh tế TP HCM (2005), *Tài chính Quốc Tế*, Nhà xuất bản thống kê.
10. Viện nghiên cứu Thương Mại (2000), *Cơ sở khoa học và thực tiễn để hình thành thị trường hàng hóa giao sau của Việt Nam*, Nhà xuất bản thống kê.
11. Một số tài liệu khác trên Internet:
www.mot.gov (trang web của Bộ Thương Mại),
www.mof.gov (trang web của Bộ Tài Chính),
www.argoviet.gov.vn (trang web của Bộ Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn),