

THỊ TRƯỜNG HÀNG HOÁ NÔNG SẢN GIAO SAU VÀ VAI TRÒ CỦA NÓ ĐỐI VỚI VIỆC TIÊU THỤ NÔNG SẢN Ở NƯỚC TA

Nguyễn Lương Thanh *

Thị trường hàng hoá nông sản giao sau là thị trường việc thoả thuận mua bán được tiến hành trước, còn việc giao hàng và nhận tiền thường diễn ra vào một thời điểm trong tương lai. Xuất phát từ việc phân tích, đánh giá bản chất các loại hình giao dịch trên thị trường, bài này nêu lên vai trò của thị trường đối với các nhà sản xuất trực tiếp, các nhà kinh doanh rủi ro và công tác quản lý nhà nước.

1. Khái quát về thị trường hàng hoá giao sau

Thị trường là nơi gặp gỡ giữa người mua và người bán, là cơ sở để người sản xuất quyết định sản xuất cái gì? cho ai? và như thế nào? Hình thức hoạt động của người mua và người bán trên thị trường cũng không ngừng phát triển, trong đó có hình thức trực tiếp giao ngay như trao đổi, mua-bán qua chợ, tuy nhiên cũng có những hình thức không nhất thiết phải giao hàng và trả tiền ngay mà là sau một khoảng thời gian nhất định. Sự tách biệt về thời gian giữa giao hàng và trả tiền là tiêu chí quan trọng nhằm phân biệt khái niệm thị trường giao ngay và thị trường giao sau.

Nguyên tắc mua-bán trong thị trường giao ngay là người bán có hàng mới chào bán, người mua được tiếp cận trực tiếp với hàng hoá, khi hai bên thoả thuận xong là giao nhận hàng và giao tiền. Địa điểm diễn ra mua-bán giao ngay phổ biến nhất là chợ, ngoài chợ, người ta cũng có thể hẹn gặp nhau trực tiếp tại một nơi nào đó, như cửa hàng, kho hàng, đại lý...

Một số ưu điểm của mua-bán giao ngay là nhanh chóng, không phát sinh rủi ro trong

khâu mua bán... Tuy nhiên, mặt hạn chế của hình thức này là phạm vi thị trường hẹp, nên dù cung - cầu chỉ mất cân đối cục bộ, tạm thời cũng sẽ gây biến động lớn nhiều khi tạo thành "cú sốc" về giá, cung - cầu mang tính cục bộ nên có sự chênh lệch giá giữa các địa phương, người mua, người bán đều bị động phụ thuộc vào cung cầu tại thời điểm giao dịch...

Khác với thị trường giao ngay, trong thị trường giao sau người ta tiến hành các giao dịch thông qua các hợp đồng cam kết. Trong đó, phổ biến nhất là Hợp đồng giữa các doanh nghiệp (B2B - Busnis to Busnis), Hợp đồng triển hạn (Forward), Hợp đồng kỳ hạn (Futures), Hợp đồng quyền chọn (Option)...

- *Hợp đồng giữa các doanh nghiệp*, là một trong những hình thức phổ biến của giao dịch giữa các doanh nghiệp. Đặc điểm các giao dịch này là các lô hàng phải lớn và được các bên ký kết với nhau thông qua hợp đồng thương mại hoặc hợp đồng kinh tế. Việc giao nhận hàng và thanh toán tiền được thực hiện trong một khoảng thời gian do hợp đồng quy định, thời hạn ngắn, trung hay dài hạn tùy theo hai bên thoả thuận. Việc ký kết và thực hiện hợp đồng đều theo quy định pháp luật, kết thúc hợp đồng phải có biên bản thanh lý.

So với hình thức giao ngay, giao dịch B2B có nhiều ưu điểm vượt trội. Hợp đồng quy định về số lượng, chất lượng, giá cả, thời

* Nguyễn Lương Thanh, Thạc sỹ kinh tế, Viện Nghiên cứu Thương mại - Bộ Công thương.

gian, địa điểm giao hàng... đây là cơ sở cho doanh nghiệp lên kế hoạch sản xuất, kinh doanh, tạo ra sự liên doanh, liên kết, xâm nhập vào nhau giữa các doanh nghiệp. Bên cạnh những ưu điểm, hình thức này vẫn còn những mặt hạn chế nhất định. Rủi ro vẫn xảy ra khi có biến động lớn về cung-cầu và giá cả mà công cụ bảo hiểm không xử lý hết được. Hình thức này chỉ phù hợp cho doanh nghiệp, hộ nông dân hoặc đơn vị kinh tế sản xuất nhỏ lẻ do thiếu năng lực kinh tế, ý thức luật pháp nên thường không tham gia được. Hình thức giao dịch này thường thiếu linh hoạt, thiếu cạnh tranh, không thu hút được các doanh nghiệp thương mại, đặc biệt là các nhà đầu cơ, kinh doanh mạo hiểm.

- *Giao dịch triển hạn* là sự thoả thuận tay đôi (có thể qua môi giới hoặc trực tiếp) về việc mua-bán một hàng hoá với số lượng và giá cả đã định nhưng được giao trong tương lai. Hợp đồng trong giao dịch triển hạn gần giống với B2B. Mặt vượt trội trong giao dịch này là thành phần tham gia không nhất thiết phải là các doanh nghiệp có pháp nhân mà có thể là hộ nông dân, chủ trang trại, kể cả các cơ sở sản xuất chế biến nhỏ. Tuy nhiên, cũng như B2B, trong giao dịch triển hạn sự ràng buộc pháp lý chưa cao, rủi ro trong thực hiện hợp đồng vẫn còn có thể xảy ra, cơ chế thanh toán còn thiếu linh hoạt.

- *Giao dịch kỳ hạn*, về cơ bản, hình thức giao dịch này cũng giống như giao dịch triển hạn, hoặc B2B, tuy nhiên tính tổ chức của giao dịch này chặt chẽ hơn. Hợp đồng kỳ hạn thường được ký kết tại sở giao dịch. Các điều khoản hợp đồng (khối lượng, phẩm cấp, ngày giao hàng) đều được tiêu chuẩn hoá ở mức cao. Nhờ tính tổ chức và tính chuẩn hoá của hợp đồng nên giao dịch kỳ hạn làm giảm rủi ro so với giao dịch triển hạn hoặc B2B. Trong giao dịch kỳ hạn thường có sự tham gia của các nhà môi giới nên rất sôi động. Hơn nữa, nhờ có cơ chế thanh toán bù trừ, lợi nhuận và thua thiệt của các bên tham gia từng ngày nên rất linh hoạt.

- *Giao dịch quyền chọn* là việc tham gia ký kết hợp đồng nhằm lựa chọn mua hoặc bán một một khối lượng hàng hoá nào đó trong tương lai với giá xác định. Khác với các hình thức trên đây, trong giao dịch

quyền chọn có sự khác nhau cơ bản về quyền lợi và nghĩa vụ giữa người mua và người bán quyền chọn. Người mua quyền chọn có quyền chứ không bắt buộc phải mua hoặc bán hàng hoá theo giá cả đã cam kết, còn người bán quyền chọn thì ở vị thế ngược lại. Trong thời hạn hợp đồng có hiệu lực, nếu bên mua quyền yêu cầu thực hiện hợp đồng thì bên bán quyền phải có nghĩa vụ thực hiện hợp đồng theo mức giá đã cam kết. Tuy nhiên, dù hợp đồng có thực hiện hay không người mua vẫn phải trả tiền (gọi là phí hay giá) cho quyền chọn của mình. Hợp đồng chỉ được thực hiện trong thời hạn quy định, hết hạn đó cả bên mua và bên bán đều chấm dứt quyền và nghĩa vụ của mình.

Hợp đồng quyền chọn là công cụ rất hữu hiệu để các nhà sản xuất, kinh doanh bảo hiểm rủi ro do biến động giá cả của thị trường gây ra. Nó làm tăng khả năng chuyển dịch và quản lý rủi ro, chuyển rủi ro từ nhà kinh doanh có khả năng chịu đựng thấp sang các nhà chuyên kinh doanh rủi ro có khả năng chịu đựng cao.

Qua tìm hiểu các hình thức giao dịch hàng hóa trên đây, có thể thấy rằng, một trong những đặc điểm nổi bật của các hình thức giao dịch đó là việc ký kết các hợp đồng mua-bán được tiến hành trước, còn việc giao hàng và nhận tiền được diễn ra vào một thời điểm ấn định trong tương lai. Các hợp đồng mua bán trên thị trường giao sau được gọi là hợp đồng giao sau.

Cũng như trong thị trường chứng khoán, thị trường hàng hoá giao sau gồm 2 bộ phận chính, một là thị trường ngoài sở giao dịch hay còn gọi là thị trường phi tập trung (OTC) và hai là các sở giao dịch, hay thị trường tập trung.

- Tại thị trường ngoài sở các hợp đồng được thảo ra riêng rẽ để đáp ứng nhu cầu riêng của từng khách hàng và được giao tại trụ sở của nhà môi giới. Phổ biến đối với giao dịch ngoài sở là các hợp đồng quyền chọn, triển hạn, B2B... ưu thế của giao dịch ngoài sở là nó có thể điều chỉnh lợi ích theo yêu cầu cụ thể của hai bên, không bị ràng buộc vào các qui định, chi phí ít tốn kém và đặc biệt là sự giám sát của các nhà chức trách... Các bất lợi chủ yếu đối với một thị

trường OTC là mức độ rủi ro đối tác thường rất lớn.

- Sở giao dịch là tổ chức cung cấp các điều kiện cần thiết để các nhà đầu tư tham gia. Việc ký kết các hợp đồng thông qua sở tăng khả năng thực thi các cam kết. Mỗi một sở giao dịch đều có một tổ chức thanh toán bù trừ kèm theo để thanh toán mọi doanh vụ giao dịch. Tổ chức này là người trung gian để đảm bảo cho các thương nhân người mua lẫn người bán về nghĩa vụ và quyền lợi của mình.

2. Vai trò của thị trường hàng hóa nông sản giao sau đối với việc tiêu thụ nông sản ở nước ta.

Hàng hoá được giao dịch trên thị trường giao sau thường có nhiều loại như kim loại năng lượng, tiền tệ... nhưng nông sản là mặt hàng được giao dịch phổ biến nhất, vì thị trường giao sau đối với nông sản có vai trò quan trọng đối với sản xuất, chế biến và tiêu thụ nông sản góp phần ổn định kinh tế xã hội của mỗi nước. Vai trò đó được thể hiện qua lợi ích của thị trường đối với các đối tượng là những người sản xuất trực tiếp, những người kinh doanh rủi ro và đối với Nhà nước.

Đối với người sản xuất trực tiếp, do những biến động bất thường trên thị trường giao ngay nên những rủi ro về giá thường xảy ra đối với những người sản xuất và chế biến nông sản. Thị trường hàng hoá nông sản giao sau giúp cho những nhà sản xuất trực tiếp như các chủ trang trại, nhà chế biến khắc phục được tình trạng nói trên. Một chủ trang trại muốn bảo hiểm rủi ro về giá nông sản sau vụ thu hoạch có thể tham gia bán một hợp đồng giao sau theo mức giá đã biết từ đầu vụ. Ngược lại, một doanh nghiệp chế biến có thể mua một hợp đồng giao sau cũng theo mức giá đã biết từ trước. Với mục tiêu đó, thị trường hàng hoá nông sản giao sau đã chứng minh sự hữu ích đối với các nhà sản xuất trực tiếp. Tại đây, họ có thể tránh được rủi ro về giá cả, thị trường đã cho phép họ san bớt rủi ro sang các nhà kinh doanh rủi ro chuyên nghiệp.

Đối với các nhà kinh doanh rủi ro, khác với nhà tự bảo hiểm, các nhà kinh doanh rủi

ro được khuyến khích bởi lợi nhuận thu được thông qua việc dự đoán thành công xu hướng diễn biến của giá cả trong một khoảng thời gian nhất định. Nếu các nhà đầu cơ dự kiến rằng giá nông sản sẽ tăng cao hơn trong tương lai thì họ sẽ mua các hợp đồng và họ sẽ bán nếu họ dự đoán ngược lại. Việc xác định và tiên đoán diễn biến giá cả của hàng hoá trong một tương lai quyết định sự thành công hay thất bại của các thương nhân trên thị trường này.

Đối với Nhà nước, Thị trường là một phong vũ biểu cho nền kinh tế trong tương lai, là công cụ để các nhà quản lý, quan sát sự biến động nhằm đưa ra các chiến lược quan trọng về điều tiết và phát triển kinh tế. Sự diễn tiến giá trên thị trường phản ánh quan hệ cung - cầu trong tương lai gần, nên thông qua đó, nhà nước định hướng sản xuất, thực hiện việc quản lý kinh tế vĩ mô của mình. Các hợp đồng giao sau về hàng hoá nông sản thường yêu cầu với số lượng lớn và tiêu chuẩn chất lượng cao, nên đây là yếu tố tích cực để tiến hành tích tụ tập trung sản xuất nông nghiệp, khắc phục tình trạng manh mún, thực hiện sản xuất hàng hoá với quy mô lớn. Việc tiêu chuẩn hóa hàng nông sản là điều kiện thuận tiện để nhà nước ban hành các tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế.

- Ngoài ra, việc ghi sổ, cập nhật sự thay đổi giá cả và các thông tin khác có ý nghĩa rất lớn trong việc thống kê thương mại. Các dữ liệu thống kê sẽ giúp cho nhà nước có cơ sở đưa ra những dự đoán trong tương lai, tránh rơi vào những tình huống xấu xảy đến bất ngờ.

Tóm lại, thị trường hàng hoá giao sau nói chung và đối với nông sản nói riêng đem lại nhiều lợi ích kinh tế, xã hội quan trọng. Tuy nhiên, việc hình thành thị trường là một quá trình phức tạp. Để thị trường sớm hình thành và phát triển ở nước ta cần phải tiến hành nghiên cứu đánh giá các yếu tố liên quan, trên cơ sở đó đề xuất các giải pháp nhằm nhanh chóng thiết lập thị trường và mang lại hiệu quả đích thực./.