

# TIÊU THỤ NÔNG SẢN Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG QUA SÀN GIAO DỊCH HÀNG HÓA: NHỮNG THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN

• Nguyễn Tuân(\*)

## Tóm tắt

*Đồng bằng sông Cửu Long có lợi thế so sánh lớn để sản xuất nông sản, nhưng giá trị xuất khẩu nông sản vẫn chưa tương xứng với tiềm năng, nhiều mặt hàng liên tục rơi vào cảnh được mùa, mất giá do đầu ra không ổn định. Sàn giao dịch có thể xem là một trong những giải pháp thiết thực nhằm đa dạng thêm các kênh tiêu thụ nông sản tại Đồng bằng sông Cửu Long.*

*Hoạt động mua bán hàng hóa nông sản qua sở giao dịch hàng hóa giúp cho người sản xuất và doanh nghiệp có công cụ quản lý rủi ro biến động giá cả nhằm giảm thiểu được các rủi ro của hoạt động sản xuất kinh doanh hàng hóa nông sản, giúp cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh nắm bắt thông tin kịp thời chủ động được nguồn hàng, tăng cường khả năng cạnh tranh.*

*Từ khóa: Sàn giao dịch, nông sản, tiêu thụ, xuất khẩu.*

### 1. Đặt vấn đề

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) có trên 3,8 triệu ha đất nông nghiệp chiếm 27,2% so với cả nước, trong đó diện tích trồng lúa là 52% có hệ sinh thái đa dạng: ngọt, lợ, mặn đan xen. Đây cũng là vùng cung cấp lương thực, trái cây, thủy sản lớn, đóng vai trò quan trọng trong chiến lược an ninh lương thực và xuất khẩu nông sản của quốc gia. ĐBSCL đủ điều kiện trở thành trung tâm chế biến thực phẩm lớn nhất nước tham gia trong chuỗi giá trị nông sản của toàn cầu. Nơi đây có mức đóng góp 40,7% trong giá trị sản xuất nông lâm ngư nghiệp, 53,4% sản lượng thóc, 70% sản lượng trái cây, 68,7% sản lượng thủy sản, 90% sản lượng gạo xuất khẩu và chiếm gần 70% kim ngạch xuất khẩu thủy sản cả nước năm 2013 [2].

ĐBSCL là vựa lúa, thủy sản và trái cây lớn của cả nước đóng góp lớn vào giá trị xuất khẩu nông sản nhưng hiện nay vẫn chưa có một sàn giao dịch (SGD) hàng hóa nông sản hiện đại và hoạt động hiệu quả mà các hình thức tiêu thụ nông sản chủ yếu là những hình thức mua bán truyền thống thông qua thương lái, số lượng nhỏ hợp đồng tiêu thụ với các doanh nghiệp hoặc mua bán trực tiếp tại các chợ nông sản đầu mối... Trong bài viết này giới thiệu mô hình SGD hàng hóa, những thuận lợi, khó khăn và một số giải pháp để phát triển mô hình này nhằm đa dạng hóa kênh tiêu thụ nông sản tại ĐBSCL và giúp người sản xuất chủ động tiếp cận thông tin nhu cầu thị trường trong và ngoài nước.

### 2. Nội dung

Trong các hình thức giao dịch hàng hóa nông

sản tại ĐBSCL chủ yếu là hình thức giao dịch giao ngay, tức bán hàng và thu tiền liền từ thương lái và giao dịch triển hạn bằng hợp đồng với giá cố định đó là hình thức mua bán “lúa non” hay “mua mả” là hình thức mua bán hàng hóa cả ruộng lúa, ao cá hay cả vườn trái cây nếu hai bên thỏa thuận được giá cả. Ngoài ra còn có các hình thức giao dịch khác nhưng chưa phổ biến. Giá cả hàng hóa nông sản luôn bị động và phụ thuộc vào thị trường nào đó và thậm chí chính thương lái họ sẽ làm giá để mang đến lợi nhuận tối đa cho họ. Chưa có nơi cung cấp và quản lý thông tin thị trường nông sản trong nước và thế giới hiệu quả nên người nông dân vẫn cứ loay hoay điệp khúc “trồng - chặt - trồng” và điệp khúc “được mùa - mất giá, mất mùa - được giá” diễn ra thường xuyên mà chưa có hướng khắc phục bền vững.

#### 2.1. Sơ lược hoạt động của SGD hàng hóa tại Việt Nam

Trong thương mại hiện đại, một số hoạt động giao dịch chính thông qua sàn hay sở giao dịch hàng hóa là hình thức mua bán hàng hoá tương lai hay còn gọi là giao dịch giao sau, giao dịch phái sinh. Có các loại hình giao dịch giao sau thường được áp dụng tại SGD như: *Giao dịch triển hạn* là một thỏa thuận mua bán một số lượng hàng hóa mà việc chuyển giao hàng hóa được thực hiện sau một thời hạn nhất định, với giá cả đã đồng ý ngày hôm nay. Một dạng khác của giao dịch triển hạn là *hợp đồng tiêu thụ/bao tiêu*. *Giao dịch kỳ hạn* là một thỏa thuận mua bán một số lượng hàng hóa nhất định theo một mức giá cố định tại thời điểm hợp đồng có hiệu lực và việc chuyển giao hàng hóa được thực hiện vào một ngày trong tương lai thông qua SGD hàng hóa. *Giao dịch quyền chọn* là lựa chọn nhằm mua hoặc bán một quyền chứ

(\*) Trường Đại học Kinh tế Công nghiệp Long An.

không bắt buộc để mua hoặc bán một khối lượng hàng trong tương lai với giá xác định cho đến một ngày đáo hạn [6]. Người tham gia hợp đồng quyền chọn phải trả một khoản phí quyền chọn.

Từ năm 2002, tại Việt Nam đã bắt đầu xuất hiện hoạt động giao dịch hàng hóa đầu tiên với sự ra đời của SGD Hạt điều do Hiệp hội Điều Việt Nam mở tại Trung tâm Giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh với mục đích là mang lại hiệu quả về việc cân bằng giá cho người mua (doanh nghiệp) và người bán (nông dân) khi tham gia mua bán qua SGD, tiếp đến là Trung tâm Giao dịch thủy sản Cần Giờ, Trung tâm Giao dịch cà phê Buôn Ma Thuật được thành lập từ năm 2006, mới nhất là Sở Giao dịch hàng hóa Việt Nam (VNX) được thành lập tháng 9 năm 2010 và Sở Giao dịch hàng hóa Info thành lập năm 2011 [7], đây là Sở Giao dịch hàng hóa có quy mô lớn và chuyên nghiệp đầu tiên tại Việt Nam được Bộ Công Thương cấp Giấy phép thành lập, hoạt động theo quy định tại Luật Thương mại và các văn bản pháp quy có liên quan.

Việc hình thành các SGD hàng hóa có ý nghĩa rất lớn cho việc tiêu thụ hàng hóa nông sản thông qua hợp đồng góp phần bảo vệ được người sản xuất, đặc biệt đối với ĐBSCL nơi tập trung sản xuất nông nghiệp của cả nước. Tuy nhiên tất cả các trung tâm giao dịch hay SGD do tư nhân hay nhà nước đầu tư mở ra cho đến nay chưa mang lại hiệu quả như mong muốn, trong đó có một số đã ngưng hoạt động hoặc hoạt động cầm chừng.

## 2.2. Thuận lợi

*Được sự hỗ trợ tích cực từ cơ quan nhà nước và khả năng liên kết “4 nhà”*

Kể từ khi Luật Thương mại 2005 ra đời, mua bán hàng hóa qua sở giao dịch hàng hóa đã trở thành một hình thức thương mại hiện đại, cung cấp các dịch vụ nhằm liên kết các nhà chế biến, nhà phân phối lớn, người nông dân và ngân hàng thương mại, hỗ trợ hoạt động giao thương trở nên thuận lợi. Sau khi có sự chung tay của các cơ quan chức năng, doanh nghiệp phân phối và người nông dân trong việc đẩy mạnh tiêu thụ quả vải năm 2014 đã thu được kết quả cao hơn rất nhiều so với mong đợi [4].

Liên quan đến SGD hàng hóa nông sản có Nghị định 158/2006/NĐCP quy định chi tiết Luật Thương mại về hoạt động mua bán hàng hóa qua sở giao dịch hàng hóa là những quy định chung nhất về cơ sở pháp lý và thể lệ SGD hàng hóa hiện nay. Đến năm 2009,

Bộ Công Thương tiếp tục hướng dẫn việc cấp phép thành lập và chế độ báo cáo của sở giao dịch hàng hóa bằng Thông tư 03/2009/BCT. Đến năm 2013 Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 62/2013/QĐ-TTg ngày 25 tháng 10 năm 2013 nhằm khuyến khích liên kết sản xuất gắn với chế biến và tiêu thụ nông sản thuộc các dự án cánh đồng lớn theo quy hoạch và được cấp có thẩm quyền phê duyệt.

*Có vùng nguyên liệu dồi dào và đa dạng về sản phẩm*

ĐBSCL là vùng sản xuất nông nghiệp có lợi thế so sánh tốt nhất ở Việt Nam với các sản phẩm chủ lực như lúa gạo, cây ăn trái và thủy sản nước ngọt, nước mặn (đặc biệt là cá tra và tôm). Mặc dù diện tích canh tác nông nghiệp và thủy sản chỉ chiếm 27% trong cả nước nhưng chiếm tới 41% giá trị sản xuất nông nghiệp của cả nước [1]. ĐBSCL đa dạng hệ sinh thái ngọt, lợ, mặn nên rất đa dạng về sản phẩm và chủng loại trái cây mang nét đặc trưng của vùng sông nước như măng cụt, sầu riêng, chôm chôm, thanh long, xoài, dứa...

*Nhu cầu quản lý rủi ro biến động giá cả hàng hóa ngày càng cao*

Đặc điểm của các mặt hàng nông sản là sản lượng không ổn định, phụ thuộc theo mùa, theo thời tiết khí hậu, giá cả thị trường biến động nhanh, mạnh... Thực tế kinh doanh nông sản Việt Nam trong những năm vừa qua đã chứng kiến nhiều địa phương, doanh nghiệp do không ổn định đầu ra nên sản xuất còn tự phát, nông dân bị cuốn vào vòng luân quản “trồng - chặt - trồng” và điệp khúc “được mùa - mất giá, mất mùa - được giá” liên tục xảy ra khiến việc lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, định giá rất bị động, thu nhập người sản xuất và kinh doanh nông sản đều bấp bênh. Ngoài ra, do không có sở giao dịch hàng hóa đúng nghĩa và liên thông với thị trường quốc tế nên nhiều mặt hàng nông sản xuất khẩu chủ lực của ĐBSCL nói riêng và Việt Nam nói chung luôn phải bán dưới giá bình quân thế giới, đặc biệt là gạo và thủy sản.

Trước những bất cập trên cho thấy nhu cầu hình thành SGD hàng hóa và phát triển thị trường phái sinh hàng hóa cho các doanh nghiệp hiện nay là rất cần thiết để giảm bớt những rủi ro biến động giá cả và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp và người sản xuất tập trung vào hoạt động kinh doanh cốt lõi với chiến lược phát triển lâu dài.

*Nhu cầu mở rộng giao thương và hội nhập kinh tế quốc tế*

Hàng loạt Hiệp định FTA và Hiệp định Đối tác thương mại xuyên Thái Bình Dương TPP đã được ký kết, nhu cầu mua bán trao đổi hàng hóa nông sản rất lớn, đặc biệt là những sản phẩm có chất lượng cao. Mặt khác, trong thời gian qua nông sản Việt Nam xuất khẩu qua Trung Quốc chủ yếu bằng đường tiểu ngạch, nơi mà cả bên mua và bên bán không chú trọng nhiều đến chất lượng sản phẩm gặp nhiều rủi ro về thanh toán và biến động giá cả, vì vậy nhu cầu thực sự của thị trường trong và ngoài nước về việc hình thành trung tâm thương mại hay SGD hàng hóa hoạt động hiệu quả tạo điều kiện thuận lợi trao đổi mua bán nông sản có sự kiểm soát chặt chẽ về chất lượng và nguồn gốc xuất xứ của sản phẩm. SGD hàng hóa nông sản được thành lập sẽ giúp người nông dân có định hướng sản xuất theo nhu cầu của thị trường nhờ đó sẽ hạn chế được tình trạng cung vượt cầu dẫn đến bị ép giá và khó khăn tiêu thụ nông sản như hiện nay.

### 2.3. Khó khăn

*Thiếu hành lang pháp lý về thị trường giao dịch hàng hóa tương lai*

Hiện nay, hệ thống văn bản pháp luật về thị trường phái sinh hàng hóa còn nghèo nàn, thiếu tính rõ ràng và chi tiết để hướng dẫn các chủ thể tham gia thị trường, chưa có quy định nào cho các nhà đầu tư nước ngoài tham gia giao dịch qua sở giao dịch hàng hóa tại Việt Nam. Các SGD hàng hóa ở Việt Nam hiện nay đều chưa đạt chuẩn, lỏng lẻo về cơ sở pháp lý và thể lệ hoạt động nên nguy cơ bất ổn và xảy ra tranh chấp là khó tránh khỏi. Hiện tại hoạt động của các sở giao dịch hàng hóa tại Việt Nam mới chỉ dừng lại ở việc tổ chức các hoạt động giao dịch hàng hóa tương lai trong nước, chưa có văn bản cho phép các nhà đầu tư thực hiện giao dịch hàng hóa qua các sở giao dịch hàng hóa trên thế giới.

Trong khi thị trường phái sinh hàng hóa tại các nước khác đều nhận được sự hỗ trợ phát triển của Chính phủ thì tại Việt Nam chưa có một hành lang pháp lý đầy đủ để khuyến khích và hỗ trợ các SGD/ngân hàng phát triển thị trường cũng như bảo vệ nhà đầu tư thông qua các quy định về ký quỹ, bảo lãnh, hỗ trợ thanh toán hoặc các biện pháp quản lý rủi ro khác.

*Tiếp cận thông tin thị trường hàng hóa ở cơ sở còn hạn chế*

Cơ sở dữ liệu thông tin thị trường hàng hóa của Việt Nam vẫn còn thiếu và chưa đồng bộ. Hiện tại trên thị trường có rất ít các tổ chức thu thập thông tin liên quan đến hoạt động sản xuất và kinh doanh

hàng hóa nông sản, do vậy mức độ tiếp cận thông tin của nhà đầu tư lẫn thị trường còn gặp nhiều hạn chế.

*Thị trường hàng hóa cơ sở chưa phát triển*

Thị trường hàng hóa cơ sở phát triển là nền tảng cho thị trường giao dịch hàng hóa tương lai. Tuy nhiên, dù là một nước có sản lượng nông nghiệp dồi dào, nhưng thị trường hàng hóa cơ sở Việt Nam chưa thực sự phát triển. Về phía cung: sản xuất nông nghiệp còn tự phát chưa theo quy hoạch, sản lượng không ổn định; về phía cầu: sản phẩm nông nghiệp phần lớn được xuất khẩu và phụ thuộc rất nhiều vào giá trên thị trường thế giới.

*Thiếu kinh nghiệm trong hoạt động SGD và sự đa dạng hàng hóa giao dịch*

Hoạt động giao dịch mua bán hàng hóa qua các sở giao dịch hàng hóa trong nước còn âm thầm, chưa thu hút được nhiều nhà đầu tư tham gia, đặc biệt là những nhà đầu tư có kinh nghiệm, dẫn đến tính thanh khoản trên thị trường còn thấp, nhiều hợp đồng được mở, lại không thể giao dịch được vì không có lệnh đối ứng.

Các sản phẩm hợp đồng giao dịch qua sở giao dịch hàng hóa trong nước chưa phong phú, đa dạng, mới chỉ dừng lại ở giao dịch hợp đồng kỳ hạn 03 mặt hàng: cà phê, cao su, thép. Sở giao dịch hàng hóa Info là SGD thứ 2 tại Việt Nam sau Sở giao dịch hàng hóa VNX kinh doanh các sản phẩm chính là cà phê, thép, cao su và nông sản...

*Thói quen và tập quán kinh doanh của người dân chưa phù hợp với thông lệ giao dịch hàng hóa trên sàn*

Trung tâm giao dịch thủy sản Cần Giờ và SGD cà phê Buôn Ma Thuột chưa thực sự thành công một phần do thói quen tập quán kinh doanh của người nông dân cũng như các doanh nghiệp sản xuất của Việt Nam chủ yếu vẫn thực hiện các giao dịch truyền thống như mua bán giao ngay, trực tiếp với các thương lái hơn là giao dịch tập trung qua sở giao dịch hàng hóa và chưa tiếp cận được với máy tính, công nghệ thông tin.

### 2.4. Một số giải pháp phát triển SGD hàng hóa nông sản ở ĐBSCL

*Hoàn thiện hệ thống pháp lý đối với hoạt động giao dịch hàng hóa tương lai*

Hệ thống pháp luật đầy đủ, hoàn thiện và rõ ràng là điều kiện nền tảng để thị trường giao dịch hàng hóa tương lai hình thành và phát triển. Văn bản quy phạm pháp luật được ban hành mở đường cho các nhu cầu giao dịch các sản phẩm phái sinh khác nhau phát sinh. Chính vì vậy, cần thiết có một đạo luật riêng

điều chỉnh hoạt động giao dịch hàng hóa tương lai trong bối cảnh hoạt động này đang bắt đầu phát triển mạnh mẽ. Nghiên cứu ban hành bổ sung thêm một số mặt hàng có tiềm năng vào danh mục hàng hóa được phép mua bán qua sở giao dịch hàng hóa. Lựa chọn địa điểm thích hợp để thuận tiện trong việc giao dịch hàng hóa là những khu vực tập trung khối lượng lớn sản phẩm xuất khẩu tại ĐBSCL.

#### *Phát triển thị trường hàng hóa cơ sở*

ĐBSCL có nguồn hàng hóa lớn và đa dạng về sản phẩm, tuy nhiên sản lượng không được ổn định và chưa có thương hiệu mạnh nên gặp khó khăn khi tiếp cận với các đối tác có đơn hàng lớn. Để có nguồn cung dồi dào và ổn định, Nhà nước cần quy hoạch lại vùng nguyên liệu đối với những sản phẩm nông sản có tỷ trọng kinh tế cao gắn với đầu tư cơ sở hạ tầng phục vụ cho việc vận chuyển hàng hóa, có thể huy động các nguồn lực xã hội như các doanh nghiệp, địa phương hay người sản xuất. Điều kiện để cá nhân hay tổ hợp tác xã khi tham gia SGD phải có lượng hàng hóa lớn, sản phẩm có chất lượng đồng đều, có nguồn gốc rõ ràng và đáp ứng đầy đủ các quy định của Nhà nước về an toàn vệ sinh thực phẩm [2] và giá cả cạnh tranh.

Để kích thích nhu cầu hàng hóa trên thị trường các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa cần tập trung xây dựng thương hiệu và chỉ dẫn xuất xứ cho hàng hóa của mình; đa dạng hóa chủng loại sản phẩm; đẩy mạnh công tác xúc tiến thương mại để mở rộng kênh tiếp thị và tiêu thụ (cả quốc tế và nội địa); ổn định sản xuất và nâng cao chất lượng sản phẩm. Ngoài việc nỗ lực của bản thân doanh nghiệp, Chính phủ cần hỗ trợ một chương trình quốc gia phát triển thương hiệu hàng hóa Việt Nam.

#### *Tăng cường hệ thống thông tin, tuyên truyền*

Để thông tin thị trường được minh bạch, đầy đủ, Nhà nước cần phát triển các hiệp hội ngành hàng để tạo cơ hội gặp gỡ, trao đổi thông tin của các doanh nghiệp, hoặc phát triển các trung tâm thông tin chuyên ngành có đủ điều kiện nghiên cứu, dự báo tình hình cung cầu, giá cả, thị trường, khách hàng giúp doanh nghiệp tiếp cận thông tin đầy đủ.

Tăng cường các biện pháp hỗ trợ đào tạo, tuyên truyền và phổ biến kiến thức về hoạt động mua bán giao dịch hàng hóa rộng rãi đến cộng đồng doanh nghiệp và nhà đầu tư nhằm thu hút khách hàng tham gia và phát triển thị trường giao dịch.

Chính phủ chỉ đạo cụ thể các bộ ngành quảng bá,

khuyến khích việc tham gia hoạt động sở giao dịch hàng hóa; chỉ đạo các hiệp hội tích cực hỗ trợ, hướng dẫn các tổ chức tham gia giao dịch qua sở giao dịch.

#### *Tăng cường công tác nghiên cứu thông tin và dự báo thị trường*

Thị trường hàng hóa liên tục biến động do vậy để có thể hạn chế rủi ro cho chính mình và tư vấn được cho khách hàng của mình, các sở giao dịch/ngân hàng cần hiện đại hóa, đồng bộ hệ thống công nghệ để thu thập, xử lý, phân tích thông tin nhanh chóng, chính xác.

Tổ chức các chuyến đi thực tế về vùng nguyên liệu để tìm hiểu quy trình sản xuất hàng hóa, từ đó đánh giá được thực trạng về sản xuất cũng như chất lượng hàng hóa giao dịch qua sở giao dịch nhằm đưa ra những giải pháp phát triển phù hợp lấy nguồn kinh phí từ ngân sách nhà nước. Chính phủ hỗ trợ kinh phí cho các sở giao dịch hàng hóa tiếp cận, khai thác được những nguồn thông tin về thị trường và dự báo xu hướng thị trường một cách chính xác, đầy đủ, khoa học từ ngân sách nhà nước.

#### *Nâng cao tính thanh khoản của SGD hàng hóa*

Tính thanh khoản của thị trường quyết định tính hấp dẫn và hiệu quả của việc giao dịch hàng hóa qua sở giao dịch hàng hóa. Các nhà tạo lập thị trường trong giai đoạn đầu sẽ chịu trách nhiệm về tính thanh khoản cho hoạt động mua bán tại SGD. Cụ thể, các nhà tạo lập này thực hiện mua đi bán lại để tạo cung cầu tại SGD, thực hiện ưu tiên đặt lệnh đối ứng với các lệnh của khách hàng thông thường và các kỹ thuật khác nhằm tạo thanh khoản giao dịch và thu hút nhà đầu tư giao dịch, cần có những hướng dẫn bước đầu dành cho những đối tượng tham gia giao dịch lần đầu vì đối tượng có thể gồm những người môi giới và cả những người sản xuất họ chưa có kinh nghiệm [3].

#### *Đào tạo nguồn nhân lực và hợp tác quốc tế*

Để các cá nhân, doanh nghiệp hiểu được lợi ích của các công cụ phái sinh và sử dụng rộng rãi các nghiệp vụ này như một công cụ để hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh do biến động của thị trường, các ngân hàng và các SGD cần hợp lực đẩy mạnh quảng cáo, giới thiệu, tư vấn, đào tạo các nghiệp vụ phái sinh cho khách hàng là người sản xuất, doanh nghiệp, nhà đầu tư, tổ chức tài chính... thông qua các hội thảo, đào tạo, bản tin thị trường và các bài viết hỏi đáp về sản phẩm/ phóng sự giới thiệu sản phẩm trên các phương tiện thông tin đại chúng.

Thị trường phái sinh hàng hóa là thị trường phát

triển bậc cao, biến động liên tục và phức tạp, lại là thị trường non trẻ tại Việt Nam, do vậy để xây dựng được niềm tin nơi khách hàng đặc biệt là người sản xuất và tránh rủi ro cho chính mình, các ngân hàng và các SGD cần chú trọng đào tạo đội ngũ nhân viên tác nghiệp.

Tăng cường các hoạt động hợp tác quốc tế nhằm học hỏi kinh nghiệm về hoạt động mua bán hàng hóa qua SGD hàng hóa của các nước trên thế giới đã và đang phát triển thành công mô hình này như Garak là chợ đầu mối và trung tâm giao dịch hàng hóa lớn nhất Hàn Quốc, Sicom của Singapore, Tocom của Nhật hay CME Group của Mỹ...

### 3. Kết luận

ĐBSCL có thế mạnh của nhiều mặt hàng nông sản xuất khẩu như gạo, tôm, cá tra, các loại trái cây... để phát triển loại hình giao dịch nông sản qua SGD, đây là phương thức giao dịch mới, hiện đại ngoài các hình thức giao dịch truyền thống được nhiều nước trên thế giới áp dụng thành công, tuy nhiên nó vẫn còn

khá mới mẻ tại Việt Nam. Mặc dù có yếu tố thuận lợi lớn là được sự hỗ trợ tích cực từ phía cơ quan Nhà nước khuyến khích, đẩy mạnh các hình thức tiêu thụ nông sản và nhu cầu quản lý rủi ro biến động giá cả từ phía người sản xuất cũng như các nhà đầu tư là rất lớn nhưng cũng có khá nhiều yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển thị trường phái sinh hàng hóa này như đã đề cập ở trên. Việc hình thành các SGD hàng hóa nông sản là bước phát triển cần thiết nhằm đa dạng hóa các kênh tiêu thụ nông sản tại ĐBSCL, chủ động điều chỉnh sản xuất trong nước cho hợp lý đối với những sản phẩm nào mà thế giới cần với số lượng bao nhiêu, bên cạnh đó giúp cho các doanh nghiệp và người sản xuất của Việt Nam học hỏi các thông lệ quốc tế và thực hành tốt nhất trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế trong giai đoạn hiện nay. Tuy nhiên, để mô hình thành công và nhận được sự quan tâm của xã hội, rất cần đến sự định hướng và hoạch định chiến lược từ cơ quan quản lý./.

### Tài liệu tham khảo

- [1]. Bộ Công Thương (2013), *Báo cáo nghiên cứu thực tiễn hoạt động giao dịch hàng hóa tương lai tại Việt Nam*, Bộ Công Thương.
- [2]. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2014), “Phát biểu đề dẫn”, *Kỷ yếu Hội thảo Tài cơ cấu phát triển nông nghiệp gắn xây dựng nông thôn mới thích ứng với biến đổi khí hậu tại Đồng bằng sông Cửu Long*, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tổ chức tại Sóc Trăng, tr. 8.
- [3]. Trung Chánh (2014), “Ban kinh tế Trung ương: nên lập sàn giao dịch nông sản cho ĐBSCL”, *Thời báo Kinh tế Sài Gòn*, <http://www.thesaigontimes.vn/131262/Ban-Kinh-te-TW-nen-lap-san-giao-dich-nong-san-cho-DBSCL.html>.
- [4]. Phương Lan (2015), “Tiêu thụ nông sản: Nâng cao hơn nữa sự liên kết “bốn nhà””, *Báo Công Thương*, <http://bacongthuong.com.vn/tieu-thu-nong-san-nang-cao-hon-nua-su-lien-ket-bon-nha.html>.
- [5]. Nguyễn Thành Lưu (2014), “Thúc đẩy tiêu thụ nông sản Đồng bằng sông Cửu Long vào thị trường phía Bắc thông qua Sàn Giao dịch rau quả và thực phẩm Hà Nội”, *Kỷ yếu Hội nghị Xúc tiến thương mại đầu tư nông nghiệp nông thôn vùng Đồng bằng sông Cửu Long*, tr. 118.
- [6]. Ngân hàng Vietinbank (2013), “Thị trường phái sinh hàng hóa: Thuận lợi, khó khăn và kiến nghị”, <https://www.vietinbank.vn/web/home/vn/research/12/thi-truong-phai-sinh-hang-hoa-thuan-loi-kho-khan-va-kien-nghi.html>.
- [7]. Hồng Văn (2009), “Thay đổi thói quen nông dân: Nhìn từ sản cà phê”, <http://vneconomy.vn/doanh-nhan/thay-doi-thoi-quen-nong-dan-nhin-tu-san-ca-phe-20090429101712303.htm>.

## CONSUMPTING AGRICULTURAL PRODUCTS IN MEKONG DELTA VIA GOODS EXCHANGES: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

### Summary

Mekong Delta has a high competitive advantage to agricultural production, but its agricultural export value is still left behind its potentials. Many items continuously fell into the bumper harvest - lost price situation due to the output instability. Exchanges can be considered as one of the practical solutions to diversify agricultural consumption channels in the Mekong Delta. Agricultural commodity trading via Exchanges helps producers and businesses have tools for risk management of price fluctuation, as such reducing the potential risks related as well as helping enterprises update timely information, be proactive in goods sources and enhance their competitive ability.

Keywords: Exchanges, agriculture, consumption, export.

Ngày nhận bài: 20/4/2016; Ngày nhận lại: 05/8/2016; Ngày duyệt đăng: 04/11/2016.