

NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG CỦA THƯƠNG LÁI TRONG CHUỖI GIÁ TRỊ GẠO XUẤT KHẨU TẠI TỈNH ĐỒNG THÁP

Nguyễn Hoàng Hải

Công ty cổ phần phân tích và dự báo thị trường Việt Nam – AgroMonitor.

Email: hoangthuonghai@gmail.com

Phạm Bảo Dương

Học viện Nông nghiệp Việt Nam

Email: pbaoduong@gmail.com

Ngày nhận: 24/9/2016

Ngày nhận bản sửa: 28/10/2016

Ngày duyệt đăng: 25/1/2017

Tóm tắt:

Bài viết phân tích các hoạt động và các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động của thương lái trong chuỗi giá trị gạo xuất khẩu tại tỉnh Đồng Tháp. Thương lái là tác nhân đặc biệt quan trọng trong việc thu mua lúa cho nông dân và cung ứng gạo cho doanh nghiệp. Kết quả nghiên cứu cho thấy thương lái thu mua tới 90% lúa từ người sản xuất và cung ứng gạo cho doanh nghiệp. Thương lái chịu nhiều rủi ro, hiệu quả hoạt động của thương lái chịu ảnh hưởng mạnh bởi yếu tố thời tiết. Liên kết giữa thương lái với các tác nhân khác trong chuỗi yếu, thương lái có thu nhập trung bình 226 triệu đồng/năm cao hơn so với người sản xuất tuy nhiên thấp hơn nhiều so với các nhà máy, doanh nghiệp. Ban hành các cơ chế, chính sách khả thi, xây dựng các mô hình liên kết giữa người sản xuất với thương lái và doanh nghiệp, tăng cường chia sẻ thông tin là các giải pháp chủ yếu được đề xuất.

Từ khóa: Gạo xuất khẩu, chuỗi giá trị lúa gạo, thương lái.

The traders' activities in the value chain of rice export in Dong Thap province

Abstract:

This paper analyzes the activities and factors affecting the traders' performance in the value chain of rice export in Dong Thap province. Traders are the especially important agents in collecting and buying paddy from farmers and providing it to firms. The research results show that the traders collect 90% of paddy from producers and providers. Traders, however, face many risks. The performance of traders is strongly affected by weather condition. The linkages between traders and other agents in the value chain are weak. The trader income is averaged about 226 million VND per year which is much higher than that of producers, however, much lower than that of firms. Making feasible mechanisms and policies, developing linkage models between producers with traders and firms, enhancing information sharing are key solutions proposed.

Keywords: Rice export; rice value chain; traders.

1. Giới thiệu

Lúa gạo là mặt hàng quan trọng, không chỉ góp phần đảm bảo an ninh lương thực mà còn là mặt

hàng nông sản xuất khẩu chủ lực. Việt Nam từ một nước phải nhập khẩu lương thực đến nay hàng năm xuất khẩu từ 7-8 triệu tấn, mang lại trên 3 tỷ USD

nguồn thu ngoại tệ cho đất nước. Tuy nhiên, sản xuất lúa gạo chủ yếu với quy mô nhỏ, lẻ, dựa trên mô hình kinh tế hộ gia đình, khối lượng sản phẩm thường không lớn và phân bố không tập trung. Lực lượng thương lái lúa gạo - tác nhân thu gom lúa từ các hộ sản xuất lúa và cung ứng cho các doanh nghiệp - đóng vai trò quan trọng trong hoạt động thu mua và cung ứng trong chuỗi giá trị lúa gạo xuất khẩu.

Thương lái được định nghĩa theo nhiều cách khác nhau và thường được hiểu là người thu gom nông sản hàng hóa từ người sản xuất. Tuy nhiên, trong thực tế, họ có quy mô rất khác nhau và thường đảm nhận những khâu không giống nhau: thu gom, phơi sấy, xay xát... Do vậy, tùy quy mô và chức năng mà thương lái được gọi với nhiều thuật ngữ khác nhau (Bùi Khánh Vân, 2011). Thương lái trong chuỗi giá trị gạo là tác nhân đóng vai trò thu gom: thu gom lúa từ các hộ sản xuất đơn lẻ, tổ hợp tác, hợp tác xã sau đó tiến hành phơi, xay xát tại các đơn vị gia công, bán gạo nguyên liệu hoặc gạo thành phẩm cho nhà máy xay xát, nhà kho trung gian hoặc trực tiếp cho các doanh nghiệp xuất khẩu.

Huỳnh Văn Hiền & Lê Xuân Sinh (2011) đã chỉ ra rằng thương lái có vai trò lớn đối với sản xuất và tiêu thụ nông sản ở Trà Vinh và đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL). Trần Tiến Khai (2011) đã chỉ ra thương lái thu gom dừa tươi là một nhóm tác nhân quan trọng trong chuỗi giá trị dừa ở Bến Tre. Tác nhân này có chức năng quan trọng là nối kết giữa người sản xuất dừa và thị trường, tập trung nguồn sản phẩm từ các vùng trồng phân tán, tạo cơ hội để thương mại sản phẩm tốt hơn.

Đồng Tháp là một trong những địa phương có

diện tích sản xuất lúa lớn tại ĐBSCL và có vị trí thuận lợi cho xuất khẩu lúa gạo, tập trung nhiều khu công nghiệp chế biến và sản xuất lúa gạo lớn như Sa Đéc, Lấp Vò, Châu Thành. Xuất phát từ nhu cầu chế biến của các nhà máy, từ lâu, tại Đồng Tháp hình thành đội ngũ các thương lái với số lượng đông đảo, tỏa đi thu mua lúa gạo ở các tỉnh khác. Tuy nhiên, giá trị xuất khẩu gạo tại Đồng Tháp trong những năm qua còn thấp, tình trạng được mùa mất giá khá phổ biến. Nghịch cảnh thương lái ngừng thu mua do thua lỗ trong khi doanh nghiệp thiếu nguồn hàng hóa còn phổ biến. Hoạt động của thương lái chưa được nhìn nhận, đánh giá đúng và đầy đủ. Bài viết này hướng tới mục tiêu đánh giá đúng hoạt động của thương lái trong chuỗi giá trị gạo xuất khẩu tại Đồng Tháp, xem xét các yếu tố ảnh hưởng đến các hoạt động này từ đó đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của thương lái trong chuỗi giá trị xuất khẩu gạo tại Đồng Tháp cũng như ở vùng ĐBSCL.

2. Phương pháp, nội dung nghiên cứu

Nghiên cứu này tiếp cận theo chuỗi giá trị và tiếp cận có sự tham gia thông qua việc khảo cứu các bên có liên quan đến hoạt động của thương lái trong chuỗi giá trị gạo gồm người sản xuất, cơ sở xay xát, doanh nghiệp xuất khẩu được sử dụng xuyên suốt trong nghiên cứu. Số liệu thứ cấp có được từ các nguồn thông tin được công bố như báo cáo của Cục Trồng trọt, Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Đồng Tháp, của các công ty lương thực... Số liệu sơ cấp có được thông qua khảo sát 30 thương lái, 30 hộ sản xuất, 10 cơ sở xay xát, chế biến và 5 doanh nghiệp xuất khẩu.

Hình 1: Khung phân tích hoạt động của thương lái lúa gạo



Hoạt động của thương lái trong chuỗi giá trị gạo xuất khẩu, bao gồm: Mô tả các hoạt động của thương lái trong chuỗi, trình tự các hoạt động (ví dụ: hoạt động thu gom lúa từ người sản xuất bao gồm việc liên hệ với cơ lúa để biết được hiện trạng thu hoạch và giá lúa, chất lượng lúa); Xác định chi phí của từng hoạt động của thương lái, tỷ trọng trong tổng chi phí từ đó xác định hiệu quả của mỗi hoạt động; Xác định khối lượng lúa thương lái thu gom lúa từ người sản xuất, tỷ trọng khối lượng gạo thương lái cung ứng cho nhà máy, doanh nghiệp...

+ Hoạt động thu gom của thương lái là hoạt động đầu tiên trong việc thu mua lúa của thương lái, bao gồm tham khảo với các thương lái khác về tình hình thu hoạch, khảo sát giá cả thị trường, chủng loại thu mua của các nhà kho trong địa bàn. Thương lái lên kế hoạch về chi phí và giá thành thu mua để từ đó quyết định việc thu mua lúa.

+ Hoạt động cung ứng của thương lái bao gồm khảo sát giá thu mua từ các nhà kho, chào mẫu gạo nguyên liệu hoặc thành phẩm, thương lượng giá với nhà kho hoặc trung gian, vận chuyển gạo đến cung ứng cho nhà máy, doanh nghiệp.

+ Hoạt động thông tin giữa thương lái với người sản xuất, thương lái với nhà máy, doanh nghiệp xuất khẩu. Hoạt động thông tin trong chuỗi giúp các tác nhân trong chuỗi hoạt động hiệu quả, minh bạch. Trao đổi thông tin hiệu quả trong chuỗi nhằm giúp chia sẻ, cân bằng thu nhập giữa các tác nhân trong chuỗi.

Nghiên cứu cũng xác định các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động của thương lái trong chuỗi giá trị gạo xuất khẩu. Các yếu tố về nguồn lực nội tại của thương lái, các tác nhân bên ngoài tác động như thế nào đến hoạt động của thương lái? Hoạt động của các tác nhân khác trong chuỗi ảnh hưởng thế nào đến thương lái? Nghiên cứu cũng phân tích các yếu tố rủi ro mà thương lái gặp phải trong từng hoạt động, bao gồm hoạt động thu mua, hoạt động cung ứng, hoạt động cung cấp thông tin, cách thức đối phó với rủi ro và các biện pháp quản lý rủi ro của thương lái.

3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

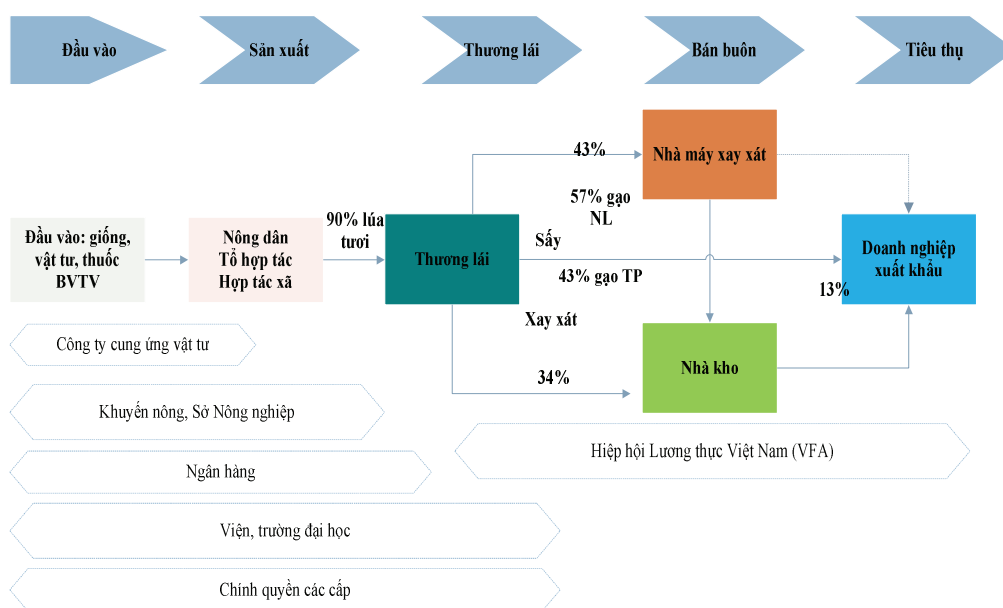
3.1. Hoạt động của thương lái trong chuỗi giá trị gạo xuất khẩu

Tổng hợp từ số liệu điều tra, Hình 2 mô tả chuỗi giá trị gạo xuất khẩu tại Đồng Tháp. Ấn tượng nhất từ Hình 2 cho thấy thương lái chịu trách nhiệm tiêu thụ tới 90% sản lượng lúa tươi của tỉnh.

3.1.1. Hoạt động thu gom

Trong hoạt động thu gom, tỷ lệ thương lái có thu mua qua trung gian (cò lúa) chiếm tỷ lệ cao (tới 90%). Trong đó, 100% các hộ thương lái có quy mô trên 500 ha thu mua qua trung gian do khối lượng thu mua lúa trên mỗi chuyến lớn, lực lượng trung gian đảm nhận luôn khâu vận chuyển, bốc xếp. Thương lái phải thông qua đội ngũ trung gian để biết được thông tin về các yếu tố đầu vào.

Hình 2: Chuỗi giá trị gạo xuất khẩu tại Đồng Tháp



Nguồn: Tổng hợp số liệu điều tra, 2015.

Bảng 1: Các hoạt động của thương lái thu gom lúa

Hoạt động	Đơn vị tính	Vùng nguyên liệu	
		Tại địa phương	Tỉnh khác
Khảo sát giá lúa, gạo	Giờ	1-2	1-2
Tính toán chi phí, lợi nhuận dự kiến	-	-	-
Khảo sát vùng nguyên liệu qua, lên kế hoạch	Ngày	1/2	½
Khảo sát vùng nguyên liệu	Ngày	1/2	1
Hợp đồng/đặt cọc mua lúa	Đồng/kg	200	200
Di chuyển đi mua lúa (ghe)	Giờ	3-4	8-10
Bốc xếp lúa lên ghe	Giờ	3-4	3-4
Vận chuyển lúa về nhà máy	Giờ	4-5	10-12
Sấy lúa	Giờ	4	4
Xay gạo nguyên liệu	Giờ	3-4	3-4
Đánh bong	Giờ	3-4	3-4

Nguồn: Tổng hợp số liệu điều tra, 2015

Khảo sát thông tin đầu vào: Qua khảo sát, 83,33% hộ thương lái khảo sát các yếu tố đầu vào từ trung gian là cò lúa. Trong khi đó, tham khảo trực tiếp từ người sản xuất chỉ chiếm 40% và 26,67% tham khảo từ các thương lái khác.

Khảo sát thông tin đầu ra: Có đến 80% thương lái tham khảo giá gạo qua trung gian (cò gạo); đặc biệt, 100% thương lái có quy mô vùng nguyên liệu trên 500 ha tham khảo giá gạo từ trung gian. Tỷ lệ tham khảo giá từ thương lái khác chiếm tỷ lệ thấp (23,33%). Một số lý do thương lái tham khảo giá gạo từ trung gian như: i) tỷ lệ thương lái bán gạo qua trung gian chiếm tỷ lệ lớn nên thương lái thường tham khảo qua kênh này; ii) trung gian nắm một lượng lớn thông tin về giá gạo, nhu cầu thu mua của các kho nên giá gạo chính xác hơn so với nhà kho đưa ra; iii) thương lái không tin tưởng mức giá nhà kho đưa ra do nhà kho thường đưa giá cao hơn so với mức giá thực tế giao dịch.

Trung bình thương lái mất từ 3-4 ngày từ lúc thu mua lúa cho đến khi bán gạo cho nhà máy hoặc doanh nghiệp. Trong đó, hoạt động di chuyển thu mua lúa và vận chuyển lúa về mất nhiều thời gian

nhất. Thương lái hoạt động tại vùng nguyên liệu tại địa phương có thời gian thu mua ít hơn so với vùng nguyên liệu tại các tỉnh khác do tiết kiệm được thời gian di chuyển và khảo sát vùng nguyên liệu.

Số chuyến lúa trung bình hàng năm của thương lái trong năm 2015 là 35,7 chuyến; lượng thu mua lúa mỗi chuyến trung bình là 79 tấn. Trung bình thương lái chỉ thực hiện được 2,98 chuyến lúa/tháng cho thấy hiệu quả hoạt động còn thấp (trung bình từ thời điểm thu mua lúa đến khi bán gạo cho nhà máy (doanh nghiệp) chỉ mất từ 3- 4 ngày).

Trung gian là người định giá bán lúa: Có 30% số hộ cho rằng việc định giá mua bán lúa là sự thỏa thuận giữa người sản xuất và thương lái, 30% số hộ cho rằng giá bán lúa do thương lái quyết định giá, 40% cho rằng trung gian là người định giá lúa. Mặc dù quan hệ mua bán là giữa người sản xuất và thương lái tuy nhiên, kết quả khảo sát lại cho thấy trung gian mới chính là tác nhân chính định hình giá lúa. Trung gian có vị thế rất lớn trong mối quan hệ mua bán giữa người sản xuất và thương lái, có khả năng đàm phán với thương lái mạnh hơn so với người sản xuất.

Bảng 2: Một số chỉ tiêu thu mua lúa của thương lái năm 2015

Chỉ tiêu	ĐVT	Giá trị
Số chuyến lúa bình quân năm	Chuyến	35,71
Số chuyến trung bình	Tháng	2,98
Lượng lúa thu mua/chuyến	Tấn/chuyến	79
Sản lượng bình quân năm	Tấn/năm	2790

Nguồn: Tổng hợp số liệu điều tra

Bảng 3: Đối tượng thu mua nguyên liệu của thương lái

Quy mô vùng nguyên liệu		Trực tiếp từ người sản xuất	Thu mua qua trung gian (cò lúa)	Tổng số hộ thương lái
Từ 200-300 (ha)	Số hộ thương lái	14	12	14
	Tỷ lệ (%)	100,00	85,71	-
Từ 300-500 (ha)	Số hộ thương lái	10	9	10
	Tỷ lệ (%)	100,00	90,00	-
Trên 500 (ha)	Số hộ thương lái	5	6	6
	Tỷ lệ (%)	83,33	100,00	-
Tổng	Số hộ thương lái	29	27	30
	Tỷ lệ (%)	96,67	90,00	-

Nguồn: Số liệu điều tra, 2015

Nguyên nhân chủ yếu thương lái giao dịch qua trung gian lúa do mức độ chia sẻ thông tin từ thương lái với người sản xuất và nhà máy, doanh nghiệp hạn chế. Người sản xuất không tin tưởng thương lái đưa giá mà qua đội ngũ trung gian để bán giá lúa theo sát giá thị trường bởi lo ngại thương lái ép giá. Trong khi đó, thương lái thông qua trung gian để thu mua đúng chủng loại, khối lượng, chất lượng theo yêu cầu từ doanh nghiệp. Thương lái cũng thiếu thông tin nhu cầu về khối lượng, chủng loại, chất lượng... của nhà máy, doanh nghiệp. Phía nhà máy và doanh nghiệp cũng có xu hướng trao đổi nhu cầu với trung gian (cò gạo) để đảm bảo nhu cầu của nhà kho được giữ kín. Nhà kho lo ngại

cạnh tranh từ các nhà kho khác trong vùng và khả năng thương lái đẩy giá lên cao khi biết được nhu cầu từ nhà kho.

Kết quả khảo sát cho thấy 86,67% thương lái hợp đồng bằng văn bản và chỉ có 13,33% thương lái hợp đồng bằng miệng với người sản xuất. Trong trường hợp có nhiều người sản xuất trên cùng một vùng nguyên liệu, thương lái hợp đồng với người đại diện và thường là hộ người sản xuất có diện tích lớn nhất. Thương lái đã có ý thức thực hiện hợp đồng trong hoạt động thu mua. Tuy nhiên, giá trị pháp lý của hợp đồng rất yếu, hợp đồng bằng văn bản khá sơ sài, tính ràng buộc về pháp lý không cao. Trong trường hợp người sản xuất vi phạm hợp đồng các thương

Bảng 4: Hình thức hợp đồng của thương lái với người sản xuất

Hình thức	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Hợp đồng bằng văn bản	26	86,67
Hợp đồng bằng miệng	4	13,33
Cộng	30	100,0

Nguồn: Số liệu điều tra, 2015.

Bảng 5: Phương thức thanh toán của thương lái với người sản xuất

Phương thức	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Đặt cọc, trả tiền ngay tại ruộng	30	100
Trả chậm	0	100
Tổng	30	100
Thời gian đặt cọc trước		
Từ 5-10 ngày	4	13,33
Từ 11-20 ngày	12	40,00
Từ 21-30 ngày	14	46,67

Nguồn: Số liệu điều tra, 2015.

Bảng 6: Khối lượng thu mua lúa của các hộ thương lái năm 2015

ĐVT: tấn

Mùa vụ	Chủng loại			Tổng
	Lúa IR 50404	Dài	Thơm, lúa khác	
Đông Xuân	19900	11486	10157	41543
Hè Thu	16057	5657	2014	23729
Thu Đông	10043	5771	2614	18429
Tổng	46000	22914	14786	83700

Nguồn: Số liệu điều tra, 2015.

lái đều không đưa các tranh chấp này ra pháp luật do thủ tục rườm rà và cũng không chứng minh được các vi phạm của người sản xuất.

Thời gian đặt cọc thu mua lúa dài: Thương lái phải đặt cọc mua lúa trước từ 10-20 ngày và từ 21-30 ngày khi thu hoạch chiếm tỷ lệ lần lượt là 40% và 46,7% và thanh toán bằng tiền mặt ngay sau đó. Đây là yếu tố chứa đựng nhiều rủi ro cho thương lái khi giá gạo biến động trong khi đó phần lớn thương lái chỉ dựa vào kinh nghiệm để đoán định giá thị trường.

Lúa IR 50404 chiếm 49,63% khối lượng lúa thu mua của thương lái do diện tích lúa IR 50404 chiếm tỷ trọng lớn tại ĐBSCL. Lúa khô chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng khối lượng thu mua do hầu hết người sản xuất bán lúa tươi ngay tại đồng. Vụ Đông Xuân, chiếm 49,6% khối lượng thu mua cả năm, lớn hơn so với các vụ khác do chất lượng gạo cao hơn so với các mùa vụ khác trong năm và vụ này cũng có sản lượng lớn nhất. Doanh nghiệp trữ lại gạo Đông Xuân để xuất khẩu cho cả năm đồng thời cũng để cung ứng cho các doanh nghiệp kinh doanh nội địa.

3.1.2. Hoạt động cung ứng

Về chủng loại gạo, thương lái cung ứng gạo nguyên liệu và thành phẩm lần lượt chiếm tỷ lệ là 57,86% và 42,14%. Gạo nguyên liệu thường với phẩm cấp thấp hơn, còn các loại gạo thành phẩm thường là các loại gạo cao cấp, yêu cầu chất lượng cao.

Tỷ lệ thương lái bán gạo trực tiếp tới người mua là 53,33% và bán qua trung gian là 46,67%. Thương lái với quy mô vùng nguyên liệu càng lớn thì tỷ lệ giao dịch qua trung gian càng tăng. Thương lái có vùng nguyên liệu 200-300 ha có tỷ lệ bán trực tiếp là 64,29%; vùng nguyên liệu từ 300-500 ha là 50% và vùng nguyên liệu trên 500 ha là 33,33%. Tỷ lệ thương lái bán qua trung gian có vùng nguyên liệu 200-300 ha, 300-500 ha và trên 500 ha lần lượt là 35,71%, 50% và 46,67%. Nguyên nhân chủ yếu để thương lái phải bán gạo qua trung gian do lực lượng này nắm được các thông tin về nhu cầu của doanh nghiệp; 70% số hộ thương lái cho biết bán gạo qua trung gian nhanh chóng, dễ dàng. Qua khảo sát, 50% số hộ cho rằng bán qua trung gian đáp ứng đúng nhu cầu của doanh nghiệp về chất lượng, chủng loại.

83,33% thương lái được hỏi không thực hiện hợp

Bảng 7: Chủng loại gạo cung ứng của thương lái 2015

Chủng loại	Tỷ lệ	Gạo dài, chất lượng cao	Gạo IR 504	Gạo thơm, đặc sản	Tổng
Gạo NL	Lượng (tấn)	6190	27710	-	33900
	Tỷ lệ (%)	32,44	88,36	-	57,86
Gạo TP	Lượng (tấn)	12890	3650	8150	24690
	Tỷ lệ (%)	67,56	11,64	100	42,14
Tổng	Lượng (tấn)	19080	31360	8150	58590

Nguồn: Số liệu điều tra, 2015.

Bảng 8: Phương thức giao dịch giữa thương lái với người mua

Phương thức giao dịch		Quy mô vùng nguyên liệu			Tổng
		Từ 200-300 (ha)	Từ 300-500 (ha)	Trên 500 (ha)	
Trực tiếp	Số hộ	9	5	2	16
	Tỷ lệ (%)	64,29	50,00	33,33	53,33
Qua trung gian	Số hộ	5	5	4	14
	Tỷ lệ (%)	35,71	50,00	66,67	46,67
Số lượng	Hộ	14	10	6	30

Nguồn: Số liệu điều tra, 2015.

Bảng 9: Hình thức hợp đồng thương lái với người mua

Hình thức	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Hợp đồng bằng văn bản	1	6,67
Hợp đồng bằng miệng	3	10,00
Không có hợp đồng	25	83,33
Cộng	30	100

Nguồn: Số liệu điều tra, 2015.

đồng bán gạo với nhà kho và doanh nghiệp. Hợp đồng bằng văn bản với người mua chỉ chiếm 6,67% và hợp đồng bằng miệng là 10%. Một số nguyên nhân có thể được liệt kê như: i) giá gạo liên tục biến động trong khi thời gian thu mua lúa kéo dài khiến thương lái và nhà kho đều rất khó đoán định thị trường; ii) nhà kho ký hợp đồng cung ứng trước khi thu nguyên liệu do đó giá gạo nguyên liệu phụ thuộc vào giá cung ứng của nhà kho cao hay thấp; iii) tính pháp lý của hợp đồng chưa chặt chẽ khiến nhà kho dễ dàng áp đặt mức giá theo tiêu chuẩn như mong muốn, đặc biệt là tiêu chí về độ ẩm. Do đó, 88% số hộ thương lái khảo sát cho rằng hợp đồng bằng văn bản là không cần thiết.

Về phương thức thanh toán giữa thương lái và nhà kho, doanh nghiệp cho thấy phương án thanh toán ngay, bằng tiền mặt là chủ yếu, với tỷ lệ 86,67%, tỷ lệ thanh toán chậm chiếm tỷ trọng nhỏ. Mức giá bán khi thanh toán chậm cao hơn so với mức bán ngay từ 20-30 đồng/kg gạo nguyên liệu. Vốn của thương lái ít nên đều yêu cầu thanh toán ngay để quay vòng các chuyên lúa tiếp theo. Do đó yếu tố thanh toán ngay bằng tiền mặt đóng vai trò quyết định trong thỏa thuận mua bán giữa thương lái và doanh nghiệp.

3.1.3. Hoạt động cung cấp thông tin

Nguồn thông tin về giá cả: Đối với giá cả đầu ra, thương lái dựa vào nhu cầu của các nhà kho và doanh nghiệp để quyết định số lượng và chủng loại thu

Bảng 10: Phương thức thanh toán giữa thương lái và nhà máy, doanh nghiệp

Phương thức	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Thanh toán ngay, tiền mặt	25	83,33
Thanh toán chậm 1-2 ngày	4	13,34
Thanh toán chậm 3 ngày trở lên	1	3,33
Cộng	30	100

Nguồn: Số liệu điều tra, 2015.

Bảng 11: Chi phí, lợi nhuận của thương lái theo chủng loại của thương lái 2015

Chủng loại	Tổng lợi nhuận (triệu đồng)	Cơ cấu (%)	Khối lượng (tấn)	Cơ cấu (%)	Lợi nhuận trung bình (đồng/kg)
Lúa IR 504	3216	47,39	32200	54,96	100
Lúa dài	2097	30,89	16040	27,38	131
Lúa thơm đặc sản	1474	21,72	10350	17,67	142
Tổng	6788	100,00	58590	100,00	

Nguồn: Số liệu điều tra, 2015.

mua. Về giá cả đầu vào, thương lái lại chủ yếu dựa vào trung gian để biết được chủng loại, nguyên liệu và số lượng lúa tại địa phương do lực lượng trung gian tại các vùng nắm nhiều thông tin mà người sản xuất không thể nắm bắt được. Thương lái thường dựa vào ít nhất 2 trung gian để khảo sát giá lúa, chất lượng và nguồn cung. Thương lái tham khảo thông tin về giá cả từ trung gian, người sản xuất và từ các thương lái khác: 83,3% thương lái tham khảo giá từ trung gian và người sản xuất và 16,7% tham khảo giá từ các thương lái khác.

Về chất lượng thông tin: 90% thương lái cho biết thông tin từ trung gian và người sản xuất là chính xác. Trong khi đó, 50% thương lái cho biết mức giá giao dịch thực tế thường thấp hơn so với mức giá chào mua từ 20-50 đồng/kg so với mức giá nhà kho chào mua, chủ yếu nhà kho hạ giá do yêu cầu về độ ẩm.

3.1.4. Chi phí và lợi nhuận của thương lái

Về lợi nhuận: Theo chủng loại, lợi nhuận trung bình lúa IR 504 là thấp nhất ở mức 100 đồng/kg; lúa thơm, đặc sản đem lại cho thương lái mức lợi nhuận trung bình là 142 đồng/kg; lúa dài ở mức 131 đồng/kg.

Lúa IR 504 chiếm tỷ lệ lớn nhất về khối lượng (54,96%) nhưng chỉ đem lại cho thương lái 47,39% lợi nhuận. Lúa thơm, đặc sản mặc dù chỉ chiếm 17,67% khối lượng nhưng đem lại cho thương lái tới 21,72% lợi nhuận do phần lớn gạo thơm thương lái bán trực tiếp cho các doanh nghiệp ở dạng gạo thành phẩm nên có lợi nhuận cao hơn. Trong khi đó, hầu hết lúa IR 504 được bán dưới dạng gạo xô và các doanh nghiệp phải đánh bong nên mức lợi nhuận của lúa IR 504 thấp hơn.

Phân tích theo mùa vụ cho thấy, vụ Đông Xuân đem lại mức lợi nhuận cao nhất: lợi nhuận trung bình lúa IR 504 và lúa thơm vụ Đông Xuân lần lượt là 169 đồng/kg và 152 đồng/kg do chất lượng gạo vụ Đông Xuân cao hơn so với các vụ mùa khác. Về khối lượng, lúa thơm, đặc sản chủ yếu được trồng trong vụ này, chiếm 73,14% khối lượng trong năm 2015, lúa dài vụ Đông Xuân chiếm 50,12% khối lượng cả năm. Vụ Hè Thu, khối lượng lúa IR 504 chiếm tỷ lệ lớn nhất lên tới 43,31%. Lợi nhuận trung bình lúa dài vụ Hè Thu cao nhất là 138 đồng/kg do chất lượng gạo hạt dài vụ Hè Thu cao. Vụ Thu Đông, lợi nhuận trung bình lúa IR 504 thấp nhất, chỉ

Bảng 12: Tỷ suất lợi nhuận của thương lái theo mùa vụ và chủng loại 2015

Chủng loại	Chỉ tiêu	Đơn vị	Vụ Đông Xuân 2015	Vụ Hè Thu 2015	Vụ Thu Đông 2015	Tổng
Lúa IR 504	Lợi nhuận	Triệu đồng	1191	1230	795	3216
	Khối lượng	Tấn	7030	13930	11240	32200
	Tỷ suất lợi nhuận	Đồng/kg	169	88	71	100
Lúa dài	Lợi nhuận	Triệu đồng	1045	547	504	2097
	Khối lượng	Tấn	8040	3960	4040	16040
	Tỷ suất lợi nhuận	Đồng/kg	130	138	125	131
Lúa thơm, đặc sản	Lợi nhuận	Triệu đồng	1078	144	252	1474
	Khối lượng	Tấn	7110	1410	1830	10350
	Tỷ suất lợi nhuận	Đồng/kg	152	102	138	142

Nguồn: Số liệu điều tra, 2015

Bảng 13: Bảng quy mô vốn của thương lái

Quy mô vốn	Số hộ	Tỷ lệ
Dưới 500 triệu đồng	25	83,33
Từ 600-1000 triệu đồng	3	10,00
Trên 1000 triệu đồng	2	6,67
Tổng	30	100,00

Nguồn: Số liệu điều tra, 2015

đạt 71 đồng/kg do cầu cuối năm thấp nên giá gạo ở mức thấp. Như vậy, theo yếu tố về mùa vụ cho thấy vụ Đông Xuân quan trọng nhất đối với thương lái - thực tế cho thấy hầu hết thương lái và doanh nghiệp đều hoạt động mạnh vào vụ này. Vụ Hè Thu, có khối lượng lúa IR 504 lớn tuy nhiên chất lượng gạo thấp nên đem lại mức lợi nhuận thấp hơn.

3.1.5. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động của thương lái trong chuỗi giá trị gạo xuất khẩu

Thứ nhất, liên kết yếu: Nghiên cứu thực tế cho thấy giữa thương lái và các tác nhân khác trong chuỗi giá trị lúa gạo tại Đồng Tháp thiếu sự liên kết chặt chẽ nên đã làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của thương lái cũng như của toàn bộ chuỗi. Chỉ có 33,3 % số hộ thương lái có tham gia liên kết với thương lái khác khi thu mua lúa và các liên kết này hoạt động chưa hiệu quả. Liên kết giữa thương lái và người sản xuất khá lỏng lẻo, 90% thương lái thu mua lúa qua trung gian. Liên kết giữa thương lái với nhà máy, doanh nghiệp yếu, chỉ có 6,67% giao dịch mua bán giữa thương lái với nhà máy, doanh nghiệp có hợp đồng bằng văn bản, thiếu tính ràng buộc pháp lý.

Nguyên nhân khiến cho liên kết giữa thương lái và các tác nhân khác còn lỏng lẻo là do phân phối lợi ích giữa các tác nhân chưa thực sự công bằng. Bên cạnh đó, mức độ chia sẻ thông tin giữa các tác nhân còn thấp, thương lái và người sản xuất thiếu thông

tin cần thiết về thị trường bao gồm xu hướng giá mua đầu vào, giá bán sản phẩm, nhu cầu thị trường nên bị động về giá. Mức giá thường do các doanh nghiệp xuất khẩu và nhà kho quy định khi ký được hợp đồng xuất khẩu nên giá lúa gạo thường xuyên biến động ảnh hưởng nhiều đến thương lái.

Thứ hai, quy mô nhỏ: Phần lớn thương lái có quy mô nhỏ, với năng lực thu mua và cung ứng hạn chế. Khối lượng trung bình mỗi chuyến của thương lái chỉ đạt 79 tấn/chuyến, trung bình 2,98 chuyến/tháng. Thương lái chủ yếu sử dụng lao động hộ gia đình, tận dụng phương tiện sẵn có của gia đình trong hoạt động thu mua. Quy mô vùng nguyên liệu nhỏ, tính cạnh tranh thấp hơn so với nhà máy và doanh nghiệp. Quy mô vốn của thương lái nhỏ, chủ yếu dựa vào nguồn vốn tự có và vay từ người thân, bạn bè, do vậy, gặp nhiều hạn chế trong hoạt động thu mua và cung ứng.

Thứ ba, khó tiếp cận tín dụng: Việc tiếp cận các nguồn vốn của thương lái còn gặp nhiều khó khăn. Thủ tục hành chính phức tạp đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp khi tiếp cận các nguồn vốn tín dụng. Thương lái tiếp cận nguồn vốn chủ yếu từ việc thế chấp tài sản đất đai, ghe, thuyền. Có tới 70% thương lái cho rằng lãi vay quá cao đang là nguyên nhân dẫn đến thương lái không vay được vốn, tiếp theo là yêu cầu về tài sản thế chấp 66,67%. Có 63,33% số thương lái khảo sát cho rằng thủ tục hành chính

Bảng 14: Những khó khăn thương lái gặp phải khi vay tiền từ các tổ chức tín dụng

TT	Nguyên nhân	Số lượng (DN)	Tỷ lệ (%)
1	Thủ tục hành chính	18	60,00
2	Điều kiện cho vay quá khó khăn	19	63,33
3	Lãi suất cao	21	70,00
4	Không đủ tài sản thế chấp	20	66,67

Nguồn: Số liệu điều tra, 2015.

rườm rà nên không vay được vốn.

Kết quả khảo sát cho thấy chỉ có 10 hộ thương lái có vay vốn tín dụng từ các ngân hàng, chiếm tỷ lệ 33%, thấp hơn nhiều so với tỷ lệ 100% nhà kho, doanh nghiệp vay vốn từ các ngân hàng. Các hộ thương lái phải cầm cố tài sản về nhà, ghe để được vay vốn; lượng vốn vay thường ở mức 200-250 triệu đồng, đáp ứng được khoảng 30% nhu cầu của thương lái khi thu mua lúa. Lượng vốn càng lớn sẽ giúp tăng hiệu quả hoạt động và lợi thế cạnh tranh của thương lái. Vì vậy, nếu lãi suất tiền vay ở mức hợp lý, khả năng tiếp cận tín dụng dễ dàng sẽ là điều kiện thuận lợi cho thương lái nâng cao hiệu quả hoạt động trong chuỗi.

Thứ tư, thời tiết, khí hậu là yếu tố ảnh hưởng chính đến hiệu quả hoạt động của thương lái. Khó dự báo chính xác và ảnh hưởng đến khối lượng cũng như chất lượng cung ứng gạo nguyên liệu của thương lái cho nhà máy, doanh nghiệp. Ở thời điểm thu hoạch, mưa nhiều làm giảm tỷ lệ thu hồi gạo. Kết quả khảo sát cho thấy khối lượng gạo nguyên liệu giảm từ 0,4-0,5 kg/gia lúa (20kg) khi mưa từ 1-2 ngày, khối lượng gạo nguyên liệu giảm từ 0,8-1,0 kg/gia khi mưa từ 3-5 ngày và giảm 1,0-1,5 kg khi mưa từ 6-10 ngày liên tục. Yếu tố thời tiết cũng ảnh hưởng mạnh đến chất lượng gạo thành phẩm và gạo nguyên liệu. Qua khảo sát cho thấy, mưa từ 2-5 ngày làm chất lượng gạo thành phẩm giảm, mặt gạo đen và gãy nhiều, mức giá giảm từ 200-300 đồng/kg. Trong khi đó, nắng nhiều trong thời điểm thu hoạch cũng ảnh hưởng nhiều đến chất lượng khiến gạo gãy nhiều, tỷ lệ tằm cao.

3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của thương lái trong chuỗi giá trị gạo xuất khẩu tại Đồng Tháp

3.2.1. Xây dựng liên kết giữa thương lái với các tác nhân khác

Để nâng cao hiệu quả hoạt động cần phải xây dựng các mối liên kết giữa thương lái và các tác nhân khác trong chuỗi bao gồm:

- Thứ nhất: Tăng cường liên kết ngang giữa thương lái với nhau bằng cách thành lập các tổ hợp tác, chia sẻ với nhau về các kiến thức kỹ thuật, các kinh nghiệm trong thu mua và cung ứng. Với các tổ hợp tác đã hình thành, cần tích cực trao đổi giữa các thương lái với nhau, chia sẻ, cảnh báo rủi ro với các thương lái trong cùng tổ.

- Thứ hai: Tăng cường liên kết thương lái với người sản xuất. Trung gian lúa đóng vai trò quyết

định giá lúa và đứng ra thương thảo với người sản xuất. Những hoạt động này thương lái và người sản xuất có thể thực hiện được với nhau khi cùng chia sẻ thông tin, liên kết. Để nâng cao hiệu quả của thương lái cũng như của người sản xuất, cần phải tăng cường liên kết giữa người sản xuất và tổ hợp tác thông qua trao đổi thông tin, hạn chế vai trò của trung gian. Hoàn thiện cơ sở pháp lý quy định về hợp đồng giữa thương lái và người sản xuất, đảm bảo quyền lợi giữa thương lái và người sản xuất.

- Thứ ba: Tăng cường liên kết giữa thương lái và nhà máy, doanh nghiệp xuất khẩu: Kết quả nghiên cứu cho thấy tỷ lệ thương lái và doanh nghiệp mua bán qua hợp đồng rất thấp, 83,33% không có hợp đồng mua bán. Do vậy, cần phải tiếp tục khuyến khích mua bán qua hợp đồng giữa thương lái và doanh nghiệp; hình thành các tổ, đội thương lái có liên kết chặt với nhà kho, doanh nghiệp. Các doanh nghiệp hỗ trợ về vốn cho thương lái để tăng năng suất cung ứng, hạn chế chi phí về vận chuyển, trung gian, để giảm giá thành cho thương lái và doanh nghiệp.

3.2.2. Giải pháp về tăng cường chia sẻ thông tin giữa các tác nhân

Trong chuỗi giá trị gạo tại Đồng Tháp, thương lái thường có ít thông tin thị trường hơn so với nhà máy và doanh nghiệp xuất khẩu. Mức độ chia sẻ thông tin giữa thương lái với người sản xuất, giữa thương lái với nhà máy, doanh nghiệp còn hạn chế nên các hoạt động thu mua, cung ứng phải thông qua trung gian nhiều. Chính điều này làm giảm lợi thế cạnh tranh trong chuỗi giá trị nên thương lái thường bị thiệt thòi hơn so với các tác nhân khác. Hỗ trợ các tác nhân trong chuỗi có được đầy đủ thông tin thị trường cần phải xây dựng được hệ thống thông tin và hệ thống này cần có sự tham gia đầy đủ của các tác nhân trong chuỗi. Để xây dựng được hệ thống thông tin thị trường cần có sự hỗ trợ của các cấp chính quyền từ tỉnh đến huyện và xã. Xây dựng được hệ thống thông tin kịp thời về tiến độ thu hoạch, cơ cấu giống, chất lượng của từng vùng trong tỉnh. Khuyến khích các doanh nghiệp, nhà kho chia sẻ thông tin với thương lái, người sản xuất.

3.2.3. Giải pháp về cơ chế, chính sách

- Thứ nhất: Rà soát lại cơ chế, chính sách đã ban hành để điều chỉnh, bổ sung cho phù hợp. Hỗ trợ thương lái nâng cao năng lực thu mua và cung ứng, vận chuyển. Đánh giá đúng vai trò quan trọng của thương lái trong chuỗi giá trị gạo. Sớm ban hành các văn bản, chính sách để khuyến khích triển khai thực

hiện xây dựng các cánh đồng mẫu lớn, phải đảm bảo các quyền lợi của thương lái do thương lái cũng là đối tượng chịu ảnh hưởng của các quyết định này.

- Thứ hai: Xây dựng liên kết giữa người sản xuất - thương lái - doanh nghiệp trong cánh đồng liên kết, cánh đồng mẫu lớn. Dựa vào kinh nghiệm, phương tiện vận chuyển của thương lái để giảm chi phí và nâng cao chất lượng đầu vào cho doanh nghiệp; thương lái vừa đóng vai trò vận chuyển và giám sát chất lượng cho doanh nghiệp. Thông tin kịp thời cho doanh nghiệp về địa bàn sản xuất, chất lượng để có kế hoạch kinh doanh phù hợp. Doanh nghiệp thông qua thương lái vận chuyển hỗ trợ vật tư cho người sản xuất, giảm chi phí vận chuyển.

- Thứ ba: Hỗ trợ các thương lái trong chuỗi tiếp cận chính sách tín dụng theo Nghị định số 55/2015/NĐ-CP ngày 09/6/2015 về chính sách tín dụng phục vụ nông nghiệp nông thôn (Nghị định này thay thế Nghị định số 41/2009/NĐ-CP ngày 20/04/2010 của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn).

4. Kết luận

Hoạt động của thương lái đóng vai trò quan trọng trong chuỗi giá trị gạo xuất khẩu gạo tại Đồng Tháp: thu gom 90% lượng lúa cho nông dân; tiêu thụ sản

phẩm cho người sản xuất, góp phần nâng cao thu nhập cho nông hộ, ổn định xã hội, giải quyết việc làm. Thương lái chịu nhiều rủi ro trong quá trình thu gom và vận chuyển, đặc biệt là rủi ro về thời tiết khó đoán định, mức lợi nhuận thấp hơn so với các tác nhân khác. Tỷ lệ tham gia hợp đồng giữa thương lái và nhà máy, doanh nghiệp thấp, chủ yếu là hợp đồng miệng nên không có sự ràng buộc về pháp lý. Tỷ lệ tham gia hợp đồng giữa thương lái và người sản xuất cao tuy nhiên hợp đồng còn lỏng lẻo, sơ sài, tính pháp lý không cao và khó xử lý khi xảy ra tranh chấp, vi phạm hợp đồng. Liên kết giữa thương lái với thương lái, thương lái với người sản xuất, nhà máy, doanh nghiệp còn yếu, thực tế xã hội nhìn nhận vai trò của thương lái chưa thỏa đáng và Nhà nước chưa có chính sách hỗ trợ thương lái trong quá trình sản xuất, kinh doanh. Trong thời gian tới, để nâng cao hoạt động của thương lái trong chuỗi lúa gạo xuất khẩu, cần phải thực hiện một số giải pháp như: (i) Tăng cường liên kết giữa thương lái với các tác nhân khác trong chuỗi giá trị gạo xuất khẩu; (ii) Hình thành mô hình liên kết giữa người sản xuất - thương lái - doanh nghiệp, tận dụng các lợi thế của thương lái về vận chuyển, kinh nghiệm; (iii) Tăng cường chia sẻ thông tin giữa các tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị lúa gạo.

Tài liệu tham khảo

- Bùi Khánh Vân (2011), 'Thương lái: Mắt xích không thể thiếu của chuỗi cung ứng gạo Việt Nam', *Nội san CMARD2*, 2, 15-18, <<http://dma.edu.vn/index.php?option>>
- Huỳnh Văn Hiền & Lê Xuân Sinh (2011), 'Phân phối lợi ích và chi phí chuỗi giá trị ngêu trắng ở tỉnh Trà Vinh', *Tạp chí Khoa học*, 406-415.
- Trần Tiến Khai (2011), 'Báo cáo nghiên cứu phân tích chuỗi giá trị dừa Bến Tre', Dự án Phát triển Kinh doanh với người nghèo Bến Tre, UBND tỉnh Bến Tre.