

Nghiên cứu đánh giá các hình thức giao dịch thương mại nông sản ở Việt Nam

Tác giả: TS. Dương Ngọc Thí và Th.S Trần Minh Vĩnh, Viện chính sách và Chiến lược phát triển nông nghiệp nông thôn

Ngày tháng: 10/2006

Lý do nghiên cứu

Trong quá trình đổi mới và hội nhập kinh tế quốc tế, trước thực trạng giao dịch thương mại nông sản trong nước có nhiều biến đổi và đặt ra một số vấn đề bức xúc. Nhóm nghiên cứu Viện Kinh tế nông nghiệp (nay là Viện chính sách và Chiến lược phát triển nông nghiệp nông thôn) đã đề xuất và được chấp nhận triển khai nghiên cứu đề tài: "*Nghiên cứu đánh giá các hình thức giao dịch thương mại nông sản ở Việt Nam*". Mục tiêu của nghiên cứu này nhằm nghiên cứu phân tích thực trạng áp dụng các hình thức giao dịch nông sản, chỉ ra những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của từng hình thức giao dịch nông sản trong nước, từ đó đề xuất các chính sách và giải pháp đa dạng hóa các hình thức giao dịch nhằm góp phần thúc đẩy phát triển sản xuất kinh doanh nông sản và tác động vào thị trường hiệu quả hơn.

Phương pháp

Sử dụng các phương pháp phân tích chuỗi tiếp thị và chuỗi giá trị qua các khâu trong các hình thức giao dịch mua bán nông sản giữa nông dân với các tác nhân liên quan. Kết hợp với phương pháp đánh giá nhanh có sự tham gia của nông dân, các hộ thu gom, các đại lý và thu nhận ý kiến của cán bộ quản lý chính quyền các cấp. Nhóm nghiên cứu đã phân tích SWOT, sử dụng các công cụ phần mềm SPSS, Excel hỗ trợ cho việc phân tích định tính và định lượng.

Phạm vi nghiên cứu

Nhóm nghiên cứu đã lựa chọn và thực hiện khảo sát nghiên cứu trên 4 ngành hàng (lúa gạo, cà phê, cây ăn quả và mía đường) tại một số tỉnh Tiền Giang, Cần Thơ, Hậu Giang, Đắc Lắc, Bắc Giang, 2 thành phố Hà Nội và Hồ Chí Minh. Với một số lượng mẫu điều tra khảo sát là 460 lượt hộ nông dân bán 4 mặt hàng nông sản nói trên trong 2 năm 2004 -2005; 46 hộ thu gom, đại lý thu mua nông sản và khảo sát 8 chợ đầu mối nông sản.

Kết hợp tổng quan ngành hàng với điều tra khảo sát đề tài tập trung nghiên cứu phân tích giao dịch thương mại nông sản nội địa.

Kết quả chính

Trên 4 ngành hàng lựa chọn tại các địa phương khảo sát điều tra có 4 hình thức giao dịch mua bán phổ biến, đó là

- (1) Mua bán tự do thông qua mạng lưới thương nhân nhỏ (người thu gom, thương lái);
- (2) Mua bán theo hình thức ký kết hợp đồng giữa doanh nghiệp với hộ nông dân;
- (3) Mua bán thông qua hợp đồng giữa doanh nghiệp với các hợp tác xã, tổ, nhóm, chủ hợp đồng là tổ chức và cá nhân đại diện cho nông dân;
- (4) Mua bán giao dịch tại các chợ đầu mối bán buôn nông sản.

Ngoài ra còn có một số hình thức khác như: Một số doanh nghiệp, Công ty, Hiệp hội đã xây dựng hệ thống liên kết từ người sản xuất, người thu gom và các tác nhân khác trong phân phối một số

mặt hàng nông sản; Nông dân ký gửi nông sản tại các doanh nghiệp, ứng tiền trước và thanh toán trừ dần.

- **Mua bán theo hình thức tự do** không có hợp đồng được đánh giá là có nhiều điểm mạnh, phù hợp với thói quen và tập quán mua bán truyền thống của nông dân, nên nó được áp dụng phổ biến hiện nay. Tuy nhiên giao dịch mua bán theo hình thức này có một số điểm hạn chế. Phân tích sâu theo chuỗi tiếp thị và chuỗi giá trị, trong hình thức giao dịch này chứa đựng một số khâu trung gian không làm thay đổi hình thái hiện vật, không nâng cao chất lượng sản phẩm, nhưng vẫn gia tăng giá chủ yếu do để đảm bảo lợi nhuận của các nhóm tác nhân trung gian. Giao dịch theo hình thức này người sản xuất chưa tiếp cận sát với nhà chế biến, nhà xuất khẩu. Các nhà chế biến, xuất khẩu không quản lý được chất lượng sản phẩm, nên thông thường sản phẩm làm ra có chất lượng không cao.
- **Giao dịch theo hình thức hợp đồng bằng văn bản** (kể cả hợp đồng trực tiếp giữa doanh nghiệp với từng hộ và hợp đồng với HTX, tổ nhóm hộ nông dân) có nhiều ưu thế, có thể khái quát trên "4 ổn định": ổn định vùng nguyên liệu; ổn định và đồng đều về chất lượng sản phẩm; ổn định khách hàng; từ đó tạo điều kiện cho doanh nghiệp ổn định và phát triển sản xuất -kinh doanh. Nhưng hình thức này trong thực tế còn nhiều hạn chế như: Quy mô sản xuất của hộ nông dân quá nhỏ, phân tán gây khó khăn cho giao dịch của doanh nghiệp; doanh nghiệp chưa chú trọng đầu tư và hướng dẫn kỹ thuật để phát huy lợi thế về năng suất cao và chất lượng sản phẩm tốt.
- **Giao dịch mua bán tại các chợ đầu mối** bước đầu hình thành, một số chợ đã phát huy tác dụng của một trung tâm thương mại, giao dịch ở chợ đầu mối có nhiều lợi thế. Tuy nhiên hiện nay ở nước ta, các chợ đầu mối mới xây dựng, hoạt động giao dịch chỉ giới hạn mua bán buôn giữa các doanh nghiệp và thương gia trong nước, giao dịch theo hình thức giao ngay, chưa có giao dịch thứ cấp và thị trường giao sau. Các hoạt động giao dịch mua bán hàng hóa đều do thương nhân đảm nhận. Các công ty kinh doanh chợ (một số chợ còn là Ban quản lý) chưa tham gia giao dịch, chỉ thực hiện một số hoạt động dịch vụ như cho thuê mặt bằng, bốc dỡ hàng hóa, bảo vệ an ninh.

Kết luận

Thị trường nông sản Việt Nam đang trong giai đoạn vận động và phát triển theo hướng tích cực. Để đa dạng hoá và kích thích thị trường hoạt động sôi động, có hiệu quả cần quan tâm 4 trụ cột cơ bản đó là: (1) Nâng cấp và xây dựng mới cơ sở hạ tầng và thông tin; (2) đào tạo nguồn nhân lực bao gồm cả tuyên truyền giáo dục pháp lý, đào tạo và tập huấn chuyên môn kinh doanh thương mại thích hợp với từng nhóm tác nhân, bồi dưỡng tổ chức và chuyên gia giao dịch, môi giới; (3) Phát huy vai trò tư vấn của Sở Nông nghiệp -PTNT, Sở Thương mại cho UBND tỉnh và Thành phố trong công tác qui hoạch và định hướng phát triển vùng nguyên liệu, xây dựng chương trình đào tạo chuyên môn thương mại nông sản, chỉ đạo công tác khuyến nông v.v. (4) Từng bước tiêu chuẩn hóa và minh bạch hóa các tiêu chuẩn (tiêu chuẩn chất lượng nông sản, thủ tục, mẫu hợp đồng chuẩn, phương pháp đánh giá, phân loại nông sản .v.v). Nghiên cứu hình thành cơ quan quản lý nhà nước về công tác hợp đồng và quản lý tiêu chuẩn chất lượng nông sản.

Kiến nghị

- Tuyên truyền giáo dục xóa bỏ định kiến phân biệt đối với tư thương.
- Trong điều kiện hiện nay, vẫn để hình thức giao dịch mua bán tự do phát huy tác dụng của nó, tuy nhiên cần hướng vào các sản phẩm sản xuất đại trà không đòi hỏi chất lượng cao.
- Chiến lược lâu dài phải mở rộng hình thức giao dịch theo hợp đồng, đưa nó trở thành phổ biến. Trước mắt, đối với các mặt hàng xuất khẩu hoặc phục vụ cho các khách hàng nội địa có nhu cầu cao về chất lượng và vệ sinh ATTP, nhất thiết phải áp dụng hình thức ký kết hợp đồng. Các giải pháp chủ yếu nhóm nghiên cứu đề xuất là: (1) Doanh nghiệp hướng dẫn kỹ thuật và giám sát để bảo đảm được tiêu chuẩn chất lượng và vệ sinh ATTP theo yêu cầu khách hàng; đầu tư và chỉ đạo để nâng cao năng suất, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh từ đó bảo đảm giá mua nguyên liệu cho người sản xuất luôn cao hơn giá sản phẩm bình thường bán trên thị trường;

- Hình thành một bộ phận từ Sở NN-PTNT hay Sở Thương mại chịu trách nhiệm quản lý nhà nước về hợp đồng và quản lý tiêu chuẩn chất lượng nông sản;
- Nâng qui mô của các hợp đồng bằng nhiều cách bao gồm cả mở rộng qui mô sản xuất của từng hộ và hợp tác giữa các hộ hình thành các "Chủ hợp đồng", các tổ, nhóm hợp tác.
- Giao dịch mua bán thông qua hợp đồng ký kết với HTX, tổ, nhóm hoặc chủ hợp đồng đại diện cho nhóm nông dân là con đường để khắc phục hạn chế về qui mô sản xuất nhỏ và phát huy tính ưu việt của kinh tế hợp tác. Các giải pháp chủ yếu để thúc đẩy hình thức này bao gồm: Phát huy tính dân chủ, tinh thần trách nhiệm của mỗi thành viên trong bàn bạc ký kết hợp đồng cũng như trong quá trình thực hiện; HTX, tổ, nhóm phối hợp với doanh nghiệp trong việc chỉ đạo, hướng dẫn kỹ thuật để sản xuất có năng suất, sản phẩm có chất lượng cao và đồng đều. Nhà nước cũng nên có chính sách hỗ trợ về chi phí quản lý, chi phí cho hoạt động khuyến nông, tập huấn kỹ thuật, ưu tiên trong vay vốn tín dụng (lãi suất thấp và thời hạn vay dài hơn).
- Thừa nhận chợ đầu mối là một loại hình thị trường mới cần phát triển ở Việt Nam, nhóm tác giả đề xuất các giải pháp toàn diện cả về qui hoạch; chính sách khuyến khích thu hút đầu tư xây dựng chợ, tham gia hoạt động kinh doanh; phối hợp nhiều hoạt động tại chợ và Trung tâm; phát huy vai trò của nhà nước đối với các hoạt động dịch vụ công; lựa chọn và bồi dưỡng chuyên gia giao dịch v.v.
- Đối với hoạt động giao dịch mua bán chợ đầu mối ở nước ta có thể thực hiện một trong 2 phương thức: Phương thức 1, thương nhân đảm nhận hoạt động giao dịch mua bán hàng hóa, công ty kinh doanh chợ nâng cấp các hoạt động dịch vụ như đang làm hiện nay (như mô hình chợ đầu mối ở Thái Lan); Phương thức 2, công ty kinh doanh chợ tham gia vào cả hoạt động giao dịch và dịch vụ như ở Úc, Nhật, Trung Quốc. Nhà nước cần tổng kết thực tiễn trong nước và học tập kinh nghiệm các nước để chuyển sang phương thức 2.
- Đối với hình thức liên kết, tuy còn mới mẻ, nhưng là một xu hướng phát triển hiện nay ở nhiều nước. Vì vậy, nhà nước cần thực hiện chính sách hỗ trợ trong việc làm thủ tục xây dựng thương hiệu, xây dựng sản phẩm xuất xứ địa lý để khuyến khích các chủ thể (Doanh nghiệp, Công ty, Hiệp hội) xây dựng hệ thống liên kết dọc theo sản phẩm từ khâu sản xuất, chế biến, bao bì đóng gói, vận chuyển và phân phối sản phẩm đến người tiêu dùng, nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế, nâng cao năng lực cạnh tranh của các sản phẩm.

Đề nghị tổ chức một số nghiên cứu sâu hơn

1. Cần thực hiện một nghiên cứu sâu để xây dựng chính sách khuyến khích để tăng số lượng, mở rộng qui mô, phạm vi hoạt động của các thương nhân, đại lý lớn kết hợp với phổ cập thông tin thị trường, làm cho một bộ phận lớn nông dân tiếp cận trực tiếp với thương nhân, đại lý lớn. Từ đó thu hẹp hoạt động của các hộ thu gom, thương lái.
2. Nhà nước cần nghiên cứu tổng kết thực tiễn trong nước từ các mô hình quản lý chợ đầu mối và học tập kinh nghiệm các nước để chuyển sang phương thức 2.