

MỐI QUAN HỆ GIỮA NHỮNG NGƯỜI THU MUA LÚA GẠO VỚI NÔNG DÂN VỀ CUNG CẤP TÍN DỤNG VÀ THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

Thạc sĩ BÙI VĂN TRỊNH

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) đã được mệnh danh là vùng trọng điểm sản xuất lương thực và là vựa lúa số 1 của VN. Thực tế đã chứng minh điều đó, năm 1997 các tỉnh ĐBSCL đã xuất khẩu được 2,4 triệu tấn gạo và năm 1998 số lượng xuất khẩu gạo của các tỉnh này tăng lên tới 2.831.663 tấn tức là 17,98% và diện tích ruộng đất dành để sản xuất lúa gạo xuất khẩu của các tỉnh trong vùng là đáng kể, cụ thể diện tích của từng tỉnh ở ĐBSCL dành để sản xuất lúa gạo xuất khẩu như bảng 1 sau đây:

Bảng 1: Quy mô vùng lúa xuất khẩu tính theo tỉnh ở ĐBSCL (ha)

Tỉnh	Diện tích canh tác lúa chung	Diện tích canh tác lúa xuất khẩu	% so sánh với diện tích lúa chung
Long An	83.225	68.000	81,71
Tiền Giang	62.437	55.000	88,09
Bến Tre	25.160	20.000	79,49
Đồng Tháp	134.796	120.000	89,02
Vĩnh Long	66.068	60.000	90,82
Trà Vinh	53.268	50.000	93,86
An Giang	168.105	157.000	93,39
Kiên Giang	115.214	100.000	86,80
Cần Thơ	152.306	140.000	91,92
Sóc Trăng	134.204	120.000	89,41
Bạc Liêu	65.247	60.000	91,96
Cà Mau	58.106	50.000	86,05
Tổng cộng	1.118.136	1.000.000	89,43

Nguồn số liệu: *Tin tức buổi chiều* - Thông tấn xã VN số 75 ngày 1.4.1999

Bên cạnh đó, hệ thống dịch vụ kho bãi, xay xát, chế biến... để phục vụ cho hạt gạo xuất khẩu ngày càng được nâng cao, chất lượng cũng không ngừng phát triển. Hiện nay cả nước có hệ thống sức chứa của kho gạo là 1.875.000 tấn, có trên 626 cơ sở xay xát nhà nước và hàng chục ngàn cơ sở xay xát tư nhân với tổng năng lực xay xát hàng năm là 15 triệu tấn gạo, trong đó máy nhỏ của tư nhân chiếm 70%. Chỉ riêng Cần Thơ đã có hệ thống kho cũng có khả năng tích trữ một triệu tấn lúa phục vụ cho tạm trữ xuất khẩu. Mới tính riêng có hai huyện thuộc tỉnh Cần Thơ (địa bàn mà đề tài chọn lấy số liệu nghiên cứu) là Ô Môn và Thốt Nốt thì đã có gần 300 doanh nghiệp tư nhân tham gia hoạt động thu mua lúa, xay xát, chế biến gạo xuất khẩu.

Thị trường sản xuất, thu mua, chế biến lúa gạo xuất khẩu ở ĐBSCL hiện nay đang nhộn nhịp và sôi động. Sự nhộn nhịp và sôi động đó có mối quan hệ giữa những người thu mua tiêu thụ lúa gạo với nông dân về cung cấp tín dụng và thông tin thị trường... Mối quan hệ diễn ra cụ thể như thế nào? Nghiên cứu này sẽ lý giải điều đó qua các số liệu mà phỏng vấn viên thu thập được từ thực tế ở một số thị trường nhộn nhịp và sôi động ở ĐBSCL.

II. MỐI QUAN HỆ GIỮA NHỮNG NGƯỜI THU MUA LÚA GẠO VỚI NÔNG DÂN VỀ CUNG CẤP THÔNG TIN

1. Khái quát về mối quan hệ

Trước kia, khi chưa tiến hành sản xuất hàng hóa, người nông dân sản xuất được sản phẩm gì thì trước nhất là để ăn, khi dư thì họ đem trao đổi với nhau để đổi lấy vật phẩm khác mà họ cần thiết, điều này cũng diễn ra đối với lúa gạo, do đó, mà ở ĐBSCL đã hình thành hệ thống chợ búa gắn liền với sự hình thành các cụm dân cư. Đến nay sản xuất đã phát triển, năng suất lúa ngày càng tăng mà mức tiêu dùng trực tiếp của mỗi người nông dân về sản phẩm lúa mà mình tạo ngày càng giảm. Chúng ta sẽ thấy điều đó qua số liệu ở bảng 2 như sau:

Bảng 2: Mức tiêu dùng bình quân của người dân ĐBSCL

Chỉ tiêu	ĐV tính	1995	1998	98/95 (%)
Chi tiêu thường xuyên	Đồng/người	144.637	181.164	125,25
Gạo	Kg/tháng	12,73	11,04	86,72
Thịt	Kg/tháng	1,01	1,63	161,39
Cá	Kg/tháng	1,00	2,75	275,000
Đường	Kg/tháng	0,59	0,83	140,68
Vải	Mét/năm	4,76	3,94	82,77

Nguồn số liệu: Báo *Sài Gòn tiếp thị* số 42 ngày 24.10.1998

Qua bảng 2 ta thấy lượng lương thực tiêu dùng trong mỗi người dân ngày càng giảm, năm 1998 so 1995 bình quân mỗi người ĐBSCL tiêu dùng lương thực giảm 13,28% (tức là giảm 1,68kg/tháng/người), mà số hộ nông dân của ĐBSCL hiện nay là 2,347 triệu hộ, mỗi hộ có 5,6 nhân khẩu cho nên sản lượng gạo hàng hóa cần tiêu thụ ngày càng lớn. Do đó, việc mua bán thời nay cũng khác so với ngày trước, mà nhất là việc mua bán tiêu thụ lúa gạo không còn theo cách "mua gánh bán bưng" ở các chợ mà là sự mua bán này diễn ra qua mối quan hệ giữa nông hộ với người thu mua tiêu thụ lúa gạo.

2. Mối quan hệ giữa người thu mua lúa gạo với nông dân về cung cấp thông tin thị trường

Để mua được lúa gạo thì người mua cũng cần biết ở đâu có lúa gạo, ai bán, lúa gạo loại nào vào thời gian nào, và bán ở đâu, giá bao nhiêu. Còn người bán thì cũng cần có thông tin nên bán lúa nào, bán giá bao nhiêu, bán cho ai thì sẽ có lợi cho mình... Thế là người mua lúa gạo và người sản xuất lúa gạo có nhu cầu về thông tin của nhau và hình thành nên mối quan hệ này ngày càng khăng khít và bổ sung cho nhau.

Để trả lời các câu hỏi trên, số liệu thu thập được trong năm cho thấy các hộ nông dân bán lúa qua các tháng như bảng 3 sau:

Bảng 3: Số liệu về lúa bán ra trong vụ hè thu năm 1998:

Tháng	Số hộ bán (hộ)	Số lượng bán (gạ)	Giá bán bình quân (đ/gạ)	Số hộ bán cho:		
				Thương buôn	Cty kinh doanh	Đối tượng khác
1	14	2.517	35.000	14	0	0
2	6	1.174,5	36.750	5	0	1
3	0	0	0	0	0	0
4	7	808	40.286	7	0	0
5	9	839	36.440	9	0	0
6	8	734,5	36.875	7	0	1
7	5	921,5	35.600	5	0	0
8	9	1.370,5	37.440	9	0	0
9	30	23.761,5	37.270	29	1	0
10	8	1.054,94	36.750	8		
11	5	913.904	39.400	4		1
12	1	274	37.000	1		

Nguồn số liệu: Do các điều tra viên thu thập từ các nông hộ tháng 3 năm 1999

Qua bảng 3 ta thấy: nhìn chung người dân hiện tại biết trữ lúa hàng hóa để chờ giá và họ đã bán nhiều nhất là vào tháng 9 trong năm cả về số hộ và số lượng lúa (23.761,5 gia trong số hộ điều tra).

Qua bảng 3, chúng ta còn thấy, chủ yếu lúa hàng hóa của các nông hộ được bán cho thương lái. Còn về giá cả thì thay đổi qua các tháng trong năm, giá cao nhất là tháng 4 và giá thấp nhất là tháng 1 trong năm.

+ Trả lời câu hỏi làm sao họ biết ai mua mà bán, thì 33,1% số hộ trả lời rằng họ đã quen biết với người mua từ trước hoặc nhờ người quen biết giới thiệu người bán. Số còn lại trả lời là tự thương lái tìm tới hỏi mua hoặc không trả lời.

Về số lúa mà họ bán được thì có 59,1% là bán cho những nhà thu mua trong tỉnh, số còn lại là bán cho người ngoài tỉnh.

+ Tại sao lại bán lúa cho những đối tượng mà họ đang bán (thương buôn) thì ta thấy có mấy lý do sau:

. Vì thiếu chịu nên phải bán cho họ: lý do này không nhiều chỉ chiếm 1,57% số hộ phỏng vấn.

. Giá cả mà người mua chịu trả hợp lý: lý do này chiếm phần lớn.

Như vậy họ bán được nông sản chủ yếu là do quan hệ thân quen với nhau và với thương nhân.

- Vậy còn thương nhân - nhà thu mua lúa gạo làm sao biết lúa gạo bán ở nơi nào mà đến mua và nếu biết thì đến mua với giá nào?

Để trả lời cho các câu hỏi này thì số liệu điều tra trực tiếp từ 50 hộ cho thấy:

+ Họ là người chuyên mua lúa gạo ở tận địa phương ở cùng xã với người bán nên họ biết khi nào cần mua và mua với giá nào, vào thời điểm nào thì họ có lời, số này chiếm 24%.

+ Số ít ở huyện khác, xã khác vì nghề nghiệp phải đi tìm kiếm nơi cần bán để mua được giá thấp nhiều để kiếm lời. Số này chỉ chiếm 4%.

+ Số đông nhà kinh doanh là đi mua ở tỉnh khác bởi nhu cầu mua số lớn, cần phải có lúa kịp thời theo hợp đồng bán lại cho các công ty kinh doanh nên phải đi mua và tỉnh này đến tỉnh khác. Số này chiếm 70% số thu mua kinh doanh lúa gạo được phỏng vấn.

+ 2% còn lại trả lời thuận đâu mua đó không biết phải nói sao.

Về phương thức thanh toán thì hầu hết là mua thanh toán tiền ngay khi mua vì họ cho rằng điều này là tiện lợi nhất cho cả hai bên bán và mua, đâu ra đó, sòng phẳng, không nợ nần ai cả.

Theo số liệu phỏng vấn thì số này chiếm đáng kể, cụ thể đó là 96,08%. Số còn lại là nhận lúa trước rồi trả tiền sau vài ngày, số này không đáng kể chỉ chiếm có 3,92%.

Qua đó ta thấy mối quan hệ thương mại giữa người thu mua lúa gạo với nông dân là quan hệ "tiền trao cháo múc" quan hệ sòng phẳng và họ thông hiểu thông tin của nhau qua con đường quen biết là chủ yếu.

3. Mối quan hệ giữa người thu mua lúa gạo với nông dân về tín dụng

Nhìn chung nông dân sản xuất ra được hạt lúa ngoài việc phải chịu đựng "một nắng hai sương" thì một phần quan trọng để có được năng suất và sản lượng lúa ngày càng tăng, phẩm cấp sản phẩm ngày càng tốt hơn là nhờ sự giúp đỡ có tính chất quyết định của các tổ chức tín dụng. Các tổ chức tín dụng mà người nông dân có thể tiếp cận được đó là: Ngân hàng phục vụ người nghèo, quỹ tín dụng nhân dân, ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn và một phần nữa là dựa vào thân quen, bạn bè. Cụ thể:

+ Có 43,86% số hộ vay được từ Ngân hàng phục vụ người nghèo của nhà nước.

+ Có 26,32% số hộ vay được vốn từ quỹ tín dụng nhân dân.

+ Có 17,54% hộ nông dân được vay vốn từ Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn.

- Đối với người thu mua lúa gạo thì nguồn vốn ở đâu mà họ kinh doanh?

Qua phỏng vấn, chúng ta thấy vốn họ có được để thu mua lúa gạo chủ yếu là từ các nguồn: vay của tư nhân, của ngân hàng và của các nguồn khác. Cụ thể là:

+ Có 27,45% số hộ kinh doanh lúa gạo vay tín dụng từ tư nhân, bình quân trong năm 1998 mỗi hộ kinh doanh lúa gạo vay được 21.786.000 đồng với lãi suất bình quân là 4,75% một tháng.

+ Có 25,49% hộ thu mua tiêu thụ lúa gạo và vay từ các ngân hàng, bình quân mỗi hộ vay được trong năm 1998 là 12.462.000 đồng với lãi suất bình quân chỉ có 1,5% tháng thấp hơn so với vay của tư nhân là 3,25%.

+ Có 9,8% vay từ các tổ chức xã hội khác, bình quân mỗi hộ thu mua lúa gạo vay được trong năm 1998 là 15.100.000 đồng và lãi suất không thu được thông tin.

+ Số còn lại là chủ yếu thu mua lúa gạo bằng vốn của gia đình mình, không vay mượn của ai. Tình hình nguồn vốn vay để thu mua lúa gạo như bảng 4.

Bảng 4: Tình hình vay vốn của các hộ thu mua lúa gạo năm 1998

Vay được từ	% số hộ được vay	Số tiền vay được bình quân/hộ/năm	Lãi suất bình quân tháng (%)
Tư nhân	27,45	21.786.000	4,75
Các ngân hàng	25,49	12.462.000	1,50
Các nguồn khác	9,80	15.100.000	Không xác định được
Không vay	37,26		

Nguồn số liệu: Do phỏng vấn viên thu thập

Qua phân tích trên ta thấy mối quan hệ giữa những người thu mua lúa gạo với người sản xuất ra lúa gạo về tín dụng là không kháng khít nhau, mối quan hệ này cũng phù hợp với những gì chúng ta phân tích ở phần trước là họ thực hiện mua bán sòng phẳng "tiền trao cháo múc".

Tóm lại, mối quan hệ giữa những người thu mua lúa gạo với nông dân về tín dụng, thông tin thị trường... là chưa được chặt chẽ, chưa chi phối và phụ thuộc nhau.

Điều này chưa phải là tốt, bởi nó chưa tạo thành chân rết với nhau để liên hoàn trong sản xuất và kinh doanh lúa gạo ở ĐBSCL. Điều đó cho phép ta có mấy nhận xét sau:

- Từ sản xuất và tiêu dùng không liên hoàn và chi phối nhau do vậy người nông dân là người sản xuất sẽ lãnh đủ khi họ sản xuất ra không có người đến mua.

- Người thu mua lúa gạo chưa hề biết sử dụng hình thức tín dụng thương mại trong lĩnh vực thu mua nông sản hàng hóa vì qua số liệu ta chưa thấy nhà thu mua nào ứng vốn trước cho nhà sản xuất và ngược lại nhà sản xuất cũng chưa bán chịu sản phẩm cho nhà kinh doanh để đảm bảo nhu cầu tiêu thụ ổn định chiếm lĩnh làm chủ thị trường.

- Từ hai vấn đề trên ta thấy người nông dân bán khi nào, bán cho ai... sản phẩm mà mình bán ra ở ĐBSCL là hoàn toàn tự phát chủ quan chứ chưa dựa vào lý thuyết nào hoặc kỹ thuật tiếp thị nào.

Hy vọng rằng những vấn đề trên sẽ được khắc phục để làm cho từ sản xuất đến tiêu thụ lúa gạo của ĐBSCL ngày càng đi vào nề nếp, có cơ sở khoa học phù hợp với chủ trương "công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp và nông thôn" ■