

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

VŨ THU TRANG

CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI
QUYỀN THƯƠNG LƯỢNG CỦA NGƯỜI NÔNG DÂN
VỚI THƯƠNG LÁI: NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP
GIAO DỊCH LÚA GẠO Ở VIỆT NAM

Ngành đào tạo: QUẢN TRỊ KINH DOANH (MARKETING)
Mã số: 9340101

TÓM TẮT LUẬN ÁN TIẾN SĨ

HÀ NỘI - 2026

CÔNG TRÌNH ĐƯỢC HOÀN THÀNH
TẠI ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

Người hướng dẫn khoa học: 1. PGS.TS. PHẠM THỊ HUYỀN
2. TS. LÊ THÙY HƯƠNG

Phản biện 1:

Phản biện 2:

Luận án được bảo vệ trước Hội đồng đánh giá luận án
cấp Đại học Kinh tế Quốc dân
vào ngày tháng năm 2026

Có thể tìm hiểu luận án tại:

- Thư viện Quốc gia
- Thư viện Đại học Kinh tế Quốc dân

LỜI MỞ ĐẦU

Mối quan hệ trao đổi giữa người mua và người bán là chủ đề trọng tâm trong cả lý thuyết và thực tiễn marketing. Hoạt động trao đổi mang đến lợi ích trực tiếp cho cả người mua và người bán khi tham gia thị trường. Quyền thương lượng là một yếu tố quan trọng giúp các bên đạt được lợi ích mong muốn trong hoạt động trao đổi.

Trong chuỗi giá trị nông nghiệp, quyền thương lượng và lợi ích nhận được từ chuỗi cung ứng của nông dân đã được thảo luận trong nhiều nghiên cứu. Các nghiên cứu nhìn chung đều chỉ ra rằng, nông dân thường là những người chịu thiệt thòi và là bên yếu thế về thương lượng trong giao dịch mua bán nông sản. Việc cải thiện quyền thương lượng của người nông dân trong mối quan hệ với thương lái hoặc người mua trung gian sẽ có tác động đến lợi ích của nông dân nói riêng và phát triển nông nghiệp nói chung.

Tuy nhiên, hiện tại các nghiên cứu về quyền thương lượng lại tập trung theo hướng (i) xác định giá trị hay lợi ích nhận được từ việc thương lượng và (ii) phân tích yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng dựa trên tổng quan nghiên cứu và sử dụng một lý thuyết duy nhất, chưa có nghiên cứu đi sâu giải thích các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng, đặc biệt là quyền thương lượng giữa nông dân và thương lái trong chuỗi giá trị sản phẩm nông nghiệp.

Việt Nam là một nước nông nghiệp với cây trồng chủ đạo là lúa nước. Tham gia trồng lúa ở Việt Nam chủ yếu là hộ gia đình với quy mô canh tác nhỏ. Tương tự như các nước đang phát triển, nhiều nghiên cứu về chuỗi giá trị nông sản ở Việt Nam cũng chỉ ra rằng, nông dân có thể bán nông sản cho thương lái thu gom hoặc cho các doanh nghiệp/cơ sở chế biến nông sản và nông dân cũng thường là bên nhận được ít lợi ích từ giao dịch với người mua do quyền thương lượng yếu.

Xuất phát từ khoảng trống lý thuyết và nhu cầu thực tiễn, đề tài “Các yếu tố ảnh hưởng tới quyền thương lượng của người nông dân với thương lái: Nghiên cứu trường hợp giao dịch lúa gạo ở Việt Nam” được thực hiện. Kết quả nghiên cứu góp phần bổ sung vào hệ thống nghiên cứu về quyền thương lượng trong trao đổi giữa người nông dân và thương lái trong chuỗi giá trị nông nghiệp, phân tích sâu các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng của nông dân, trong đó có tính đến hành vi thích ứng với biến đổi khí hậu; đồng thời kết quả của luận án cũng cung cấp thông tin cho các nhà quản lý và nông dân trong việc thực hiện các giải pháp gia tăng quyền thương lượng.

Luận án gồm 5 chương, gồm: (i) Giới thiệu về đề tài luận án; (ii) Tổng quan nghiên cứu và cơ sở lý thuyết về quyền thương lượng và các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng của nông dân với thương lái; (iii) Bối cảnh và phương pháp nghiên cứu; (iv) Kết quả nghiên cứu và (v) Bình luận kết quả nghiên cứu, kết luận và kiến nghị.

CHƯƠNG 1. GIỚI THIỆU VỀ ĐỀ TÀI LUẬN ÁN

1.1. Bối cảnh nghiên cứu

Hoạt động trao đổi trong chuỗi giá trị nông nghiệp đã thu hút được sự chú ý lớn nhất do biến động giá hàng hóa ngày càng tăng và thế giới đang quan tâm nhiều hơn đến an ninh lương thực (McCorriston, 2013; Velázquez & cộng sự, 2017). Quyền thương lượng và lợi ích nhận được từ chuỗi của nông dân đã được thảo luận trong nhiều nghiên cứu (Falkowski & cộng sự, 2017; OECD, 2014) và người nông dân thường là những người chịu thiệt thòi và quyền thương lượng trong trao đổi yếu là một trong những trở ngại trong việc gia tăng lợi ích của người nông dân (Permadi & Winnarti, 2018).

Việc cải thiện quyền thương lượng của người nông dân trong mối quan hệ với thương lái hoặc người mua trung gian, đối tượng người mua chính của các hộ nông dân nhỏ ở các nước đang phát triển, sẽ có tác động đến lợi ích của nông dân nói riêng và phát triển nông nghiệp nói chung. Quyền thương lượng tăng có thể giúp nông dân bán được nông sản với giá cao hơn, có lợi nhuận tốt hơn, từ đó có cơ hội để thay đổi hoạt động sản xuất, đầu tư, marketing hiệu quả hơn. Ví dụ, họ có thể canh tác trên diện tích lớn hơn, tăng số lượng nông sản bán ra, ứng dụng với công nghệ nông nghiệp mới, dịch chuyển sản xuất khỏi các vùng phi nông nghiệp, chuyển dịch cây trồng... (Jensen, 2010; Courtois & Subervie, 2014).

1.2. Lý do lựa chọn đề tài

Từ phương diện lý luận, quyền thương lượng và lợi ích nhận được từ chuỗi giá trị nông sản của nông dân đã được thảo luận trong nhiều nghiên cứu (Falkowski & cộng sự, 2017; OECD, 2014). Tuy nhiên, hầu như các nghiên cứu phân tích yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng dựa trên tổng quan nghiên cứu và sử dụng một lý thuyết duy nhất, tập trung xác định giá trị quyền lực mà không đi sâu giải thích các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng. Thêm vào đó, trong các nghiên cứu về chuỗi giá trị nông nghiệp, chưa có nhiều nghiên cứu tập trung vào mối quan hệ giữa nông dân và thương lái và các trung gian trong thị trường giao dịch nông sản. Thương lái chỉ được nhắc đến trong phân tích chuỗi giá trị nông nghiệp và tỷ lệ lợi ích các bên nhận được, hoặc trong nghiên cứu về việc lựa chọn đối tượng mua nông sản của nông dân (Hà Thị Thu Hòa, 2024). Điều này không phù hợp với bối cảnh các nước đang phát triển, khi nhiều nông dân giao dịch trực tiếp qua trung gian như thương lái hơn giao dịch trực tiếp với doanh nghiệp hoặc người dùng cuối cùng (Yan & cộng sự, 2017).

Về mặt thực tiễn, nghiên cứu góp phần việc nâng cao quyền thương lượng trong giao dịch lúa gạo của nông dân với thương lái càng cần quan tâm nhiều hơn ở các quốc gia có một lượng lớn các hộ sản xuất nông nghiệp quy mô nhỏ. Kết quả nghiên cứu sẽ góp phần bổ sung thêm vào hệ thống nghiên cứu về quyền thương lượng trong trao đổi giữa người nông dân và thương lái trong chuỗi giá trị nông nghiệp, phân tích sâu hơn các yếu tố ảnh hưởng đến quyền

thương lượng của nông dân, trong đó có tính đến hành vi thích ứng với biến đổi khí hậu. Kết quả này có thể được sử dụng làm căn cứ để các nhà quản trị thực hiện các biện pháp nâng cao quyền thương lượng của nông dân và phát triển ngành nông nghiệp một cách hiệu quả, phân bổ lợi ích cao hơn cho nhóm yếu thế là người sản xuất hay hộ nông dân nhỏ, đặc biệt ở các nước đang phát triển, nơi nông nghiệp chiếm tỷ trọng đáng kể trong phát triển kinh tế và sinh kế của người dân, đồng thời chịu tác động mạnh mẽ của biến đổi khí hậu.

1.3. Mục tiêu nghiên cứu

Luận án được thực hiện với mục tiêu nhận dạng và đánh giá các yếu tố ảnh hưởng tới quyền thương lượng của người nông dân với thương lái thông qua nghiên cứu trường hợp giao dịch lúa gạo ở Việt Nam, từ đó đề xuất các khuyến nghị cho các nhà quản trị, nhà chính sách trong việc gia tăng quyền thương lượng và giá trị người nông dân nhận được và phát triển chuỗi giá trị lúa gạo có hiệu quả cao hơn. Cụ thể, luận án tập trung vào các nội dung: (i) Xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng của nông dân với thương lái; (ii) Đánh giá mức độ và chiều hướng ảnh hưởng của các yếu tố đến quyền thương lượng của nông dân với thương lái (nghiên cứu trường hợp giao dịch lúa gạo ở Việt Nam); và (iii) Đề xuất một số khuyến nghị nhằm gia tăng quyền thương lượng của các hộ nông dân nhỏ trong chuỗi giá trị nông sản dựa trên các yếu tố ảnh hưởng.

1.4. Câu hỏi nghiên cứu

Để đạt được mục tiêu nghiên cứu đó, luận án hướng tới trả lời các câu hỏi nghiên cứu sau: (i) Quyền thương lượng là gì? Quyền thương lượng có thể ảnh hưởng tới lợi ích của các bên tham gia trao đổi như thế nào? (ii) Có các yếu tố nào ảnh hưởng ảnh hưởng đến quyền thương lượng của nông dân trồng lúa với thương lái? (iii) Mức độ và chiều hướng ảnh hưởng của các yếu tố đến quyền thương lượng của nông dân trồng lúa với thương lái? và (iv) Làm thế nào để gia tăng quyền thương lượng của nông dân với thương lái trong chuỗi giá trị lúa gạo Việt Nam nói riêng và trong chuỗi giá trị nông sản nói chung?

1.5. Vấn đề, phạm vi, cách tiếp cận và phương pháp nghiên cứu

Vấn đề nghiên cứu: quyền thương lượng và các yếu tố ảnh hưởng tới quyền thương lượng của người nông dân (các hộ nông dân nhỏ) với thương lái.

Khách thể nghiên cứu: các hộ nông dân trồng lúa ở Việt Nam.

Phạm vi nghiên cứu: về nội dung là quyền thương lượng của người nông dân với thương lái tập trung vào quyền thương lượng giá bán nông sản, cụ thể là lúa gạo sau thu hoạch. Về không gian, nghiên cứu thực hiện với dữ liệu thứ cấp và sơ cấp từ khảo sát tại 3 tỉnh Kiên Giang, Long An và Sóc Trăng, thuộc đồng bằng sông Cửu Long, một trong hai vựa lúa lớn nhất của Việt Nam. Phạm vi thời gian, dữ liệu sử dụng trong phân tích và kiểm định giả

thuyết nghiên cứu bao gồm cả dữ liệu thứ cấp và sơ cấp. Dữ liệu thứ cấp từ IRRI được thực hiện trong giai đoạn 2020-2021; thời gian vụ lúa tập trung vào 2019-2020. Dữ liệu sơ cấp về khảo sát hộ gia đình của luận án là dữ liệu vụ lúa năm 2024-2025. Các dữ liệu khác về tình hình sản xuất và mua bán lúa gạo của nông dân đồng bằng sông Cửu Long là dữ liệu trong khoảng từ năm 2019-2024.

1.6. Cách tiếp cận nghiên cứu

Về khái niệm quyền thương lượng, nghiên cứu này sẽ sử dụng kết hợp khái niệm của Schelling (1956), Fletcher (1961) và Emerson (1962), theo đó, quyền thương lượng của người nông dân được hiểu là khả năng người nông dân đạt được các điều khoản trong giao dịch mua bán nông sản với thương lái.

Cách tiếp cận theo mô hình Nhóm Marketing và mua sắm công nghiệp (Industrial Marketing and Purchasing Group - IMP) và dựa trên kết quả tổng quan nghiên cứu, các yếu tố ảnh hưởng đến giao dịch của người nông dân với thương lái được xem xét theo các khía cạnh (i) các yếu tố thuộc về các bên (ở đây tập trung vào nông dân), (ii) các yếu tố thuộc mối quan hệ giữa nông dân và thương lái và (iii) các yếu tố môi trường sản xuất và mua bán lúa gạo. Nghiên cứu lựa chọn cách tiếp cận kết hợp góc nhìn marketing quan hệ với và lý thuyết Cam kết - tin cậy (Morgan & Hunt, 1994) và góc nhìn kinh tế học từ lý thuyết Quyền lực - sự phụ thuộc (Emerson, 1962) và Quyền lực - trao đổi (Blau, 1964) cùng với tổng quan nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng giữa các chủ thể trong bối cảnh chuỗi giá trị nông nghiệp; trong đó, Lý thuyết Quyền lực - sự phụ thuộc và Quyền lực - trao đổi tập trung giải thích các yếu tố thuộc về các bên tham gia và môi trường bên ngoài. Cách tiếp cận theo quan điểm của marketing quan hệ theo Lý thuyết Cam kết - niềm tin giải thích các yếu tố thuộc về mối quan hệ của hai bên trong giao dịch.

1.7. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng phương pháp thu thập dữ liệu qua nghiên cứu tại bàn với các dữ liệu về tổng quan nghiên cứu và phương pháp phỏng vấn sâu và khảo sát bằng bảng hỏi với dữ liệu sơ cấp từ hộ nông dân. Về xử lý dữ liệu, nghiên cứu áp dụng phương pháp phân tích nội dung được sử dụng để xử lý các dữ liệu từ tổng quan nghiên cứu trong và ngoài nước. Phương pháp thống kê mô tả được sử dụng để phân tích đặc điểm mẫu khảo sát. Phương pháp so sánh điểm xu hướng (PSM) được sử dụng để xem xét tác động của quyền thương lượng tới lợi ích của người nông dân. Phương pháp phân tích Cronbach's Alpha và phân tích EFA cũng được sử dụng để kiểm tra độ tin cậy của thang đo nghiên cứu. Phương pháp hồi quy logit và phương pháp hồi quy tuyến tính đa biến được sử dụng để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng của nông dân với thương lái.

1.8. Những đóng góp mới của luận án

Về mặt lý luận, nghiên cứu đóng góp vào hệ thống lý luận về quyền thương lượng bằng cách phát triển mô hình tích hợp lý thuyết về Quyền lực và Sự phụ thuộc, Trao đổi và quyền lực; và Sự cam kết và Niềm tin nhằm giải thích hành vi thương lượng và các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng của nông dân với thương lái trong giao dịch mua bán nông sản.

Về mặt thực tiễn, kết quả của nghiên cứu cung cấp thực trạng và các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng của người nông dân và thương lái trong chuỗi giá trị các sản phẩm nông nghiệp, đặc biệt trong bối cảnh các nước đang phát triển với các hộ sản xuất quy mô nhỏ và việc bán nông sản được thực hiện nhiều qua trung gian.

1.9. Cấu trúc của luận án

Luận án được kết cấu 5 chương, gồm: Chương 1. Giới thiệu về đề tài luận án; Chương 2. Tổng quan nghiên cứu và cơ sở lý thuyết về quyền thương lượng và các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng của nông dân với thương lái; Chương 3. Bối cảnh và phương pháp nghiên cứu; Chương 4. Kết quả nghiên cứu và Chương 5. Bình luận kết quả nghiên cứu, kết luận và kiến nghị.

CHƯƠNG 2. TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU VÀ CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ QUYỀN THƯƠNG LƯỢNG VÀ CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYỀN THƯƠNG LƯỢNG CỦA NÔNG DÂN VỚI THƯƠNG LÁI

2.1. Tổng quan nghiên cứu về quyền thương lượng

2.1.1. Khái niệm về quyền thương lượng

Nền tảng lý thuyết về thương lượng được xây dựng dựa trên nghiên cứu của Nash (1950). Giải pháp thương lượng (Bargaining problem) của Nash (1950) tiếp cận về quyền thương lượng trong bối cảnh phân bổ lợi ích giữa các bên, theo đó, quyền thương lượng đạt được khi các bên tham gia đạt được lợi ích tốt nhất theo nghiệm của hàm thỏa dụng $\max(U_1 - d_1)(U_2 - d_2)$ với U và d là lợi ích và điểm bất đồng của mỗi bên. Dựa trên lý thuyết của Nash (1950), nghiên cứu của Osborne & Rubinstein (1990) và Hargreaves & cộng sự (2004) cũng đều xem xét khái niệm về quyền thương lượng giữa hai bên trong tình huống phân chia lợi ích.

Một cách tiếp cận khác về khái niệm quyền thương lượng lại không tập trung nhiều vào việc xác định giá trị lợi ích nhận được mà đề cập đến khả năng thỏa thuận, đàm phán của các bên. Schelling (1956) cho rằng quyền thương lượng là khả năng của hai bên tham gia đàm phán để đạt được thỏa thuận hoặc ảnh hưởng đến kết quả thông qua các chiến lược đàm phán

khác nhau. Nghiên cứu áp dụng cách tiếp cận này để phân tích quyền thương lượng thay vì chỉ xác định lợi ích nhận được khi thương lượng. Nội dung thương lượng cũng tập trung vào giá bán và các nội dung thanh toán vì giá thường được quan tâm nhiều hơn do nó ảnh hưởng trực tiếp đến lợi ích mà các bên nhận được khi thực hiện giao dịch (Pham & Petersen, 2021).

2.1.2. Vị trí và các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng của nông dân trong chuỗi giá trị sản phẩm nông nghiệp

Đa số các nghiên cứu cho rằng bất lợi của nông dân trong chuỗi giá trị một phần đến từ quyền thương lượng của họ, nông dân thường có quyền thương lượng yếu hơn, tuy nhiên, quyền thương lượng này không phải cố định và có thể thay đổi trong một số trường hợp, tùy thuộc vào số lượng người mua và các yếu tố khác. Trong các nghiên cứu đã thực hiện liên quan đến quyền thương lượng của nông dân, quyền thương lượng thường được nhắc đến một cách gián tiếp hoặc được đánh giá như một yếu tố ảnh hưởng trong mối quan hệ hoặc liên kết của nông dân với người mua/ người bán và người mua chủ yếu là các doanh nghiệp. Một số nghiên cứu lại tập trung vào xác định quyền thương lượng và giải pháp nâng cao quyền thương lượng, chưa nhiều nghiên cứu thực nghiệm cho kết quả minh chứng về các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng.

Về các yếu tố ảnh hưởng, có nhiều yếu tố ảnh hưởng khác nhau đến quyền thương lượng của nông dân nhưng đa số được đề cập dưới dạng gián tiếp. Các yếu tố ảnh hưởng được phân thành các nhóm gồm: (i) các yếu tố thuộc về người nông dân; (ii) các yếu tố thuộc mối quan hệ giữa nông dân và thương lái; (iii) các yếu tố môi trường giao dịch và (iv) các yếu tố thể hiện đặc điểm sản xuất và tính chất của nông sản.

2.1.3. Khoảng trống nghiên cứu

Như vậy, quyền thương lượng và lợi ích nhận được từ chuỗi giá trị nông sản của nông dân đã được thảo luận trong nhiều nghiên cứu (Falkowski & cộng sự, 2017; OECD, 2014). Tuy nhiên, vấn đề quyền thương lượng trong chuỗi nông sản còn nhiều tranh luận (Dries & cộng sự, 2009; Francesconi & cộng sự, 2010; Trebbin, 2014), lại hầu như chưa có nghiên cứu nào phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng một cách rõ ràng; mối quan hệ quyền lực hay quyền thương lượng chỉ được giải thích một cách gián tiếp (Falkowski & cộng sự, 2017; Malak-Rawlikowska & cộng sự, 2019). Thêm vào đó, bối cảnh biến đổi khí hậu cũng đã và đang mở ra những tác động của nó đến hoạt động canh tác nông nghiệp và tác động đến khả năng thương lượng của nông dân. Theo UNIDO (2023), việc xem xét tác động của biến đổi khí hậu lên chuỗi giá trị là một lĩnh vực nghiên cứu tương đối mới, chưa được khám phá, với phần lớn các nghiên cứu về thích ứng nông nghiệp tập trung vào tác động của biến đổi khí hậu lên hoạt động nông nghiệp.

Như vậy, từ tổng quan các lý thuyết và nghiên cứu về quyền thương lượng của nông dân trong chuỗi giá trị sản phẩm nông nghiệp và các đối tượng mua, có thể xác định các khoảng trống nghiên cứu như sau:

Thứ nhất, các nghiên cứu về quyền thương lượng thường thực hiện tổng quan các yếu tố ảnh hưởng chứ chưa dựa trên nền tảng lý thuyết, hoặc chỉ tiếp cận dưới một lý thuyết như Chi phí giao dịch, lý thuyết Trò chơi, Khung thương lượng Nash (Nash Bargaining Framework), ...

Thứ hai, chưa có nhiều nghiên cứu tập trung vào phân tích các yếu tố ảnh hưởng tới quyền thương lượng của người nông dân và ảnh hưởng quyền thương lượng tới lợi ích nông dân nhận được.

Thứ ba, chưa có nhiều nghiên cứu tập trung vào mối quan hệ giữa nông dân và thương lái và các trung gian trong thị trường giao dịch nông sản. Đối tượng chủ yếu được nhắc đến trong mối qua hệ mua - bán với nông dân là các nhà cung cấp (đầu vào) và các doanh nghiệp chế biến.

Thứ tư, các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng của nông dân thường chỉ được nhắc đến dưới dạng gián tiếp, chưa có nhiều nghiên cứu thực nghiệm phân tích về các yếu tố ảnh hưởng quyền thương lượng.

Thứ năm, vẫn còn tranh luận về chiều hướng tác động của một số yếu tố như việc tham gia các tổ chức tập thể, khả năng tiếp cận thông tin hay tác động của chính sách tới quyền thương lượng. Ảnh hưởng của quyền thương lượng tới lợi ích nông dân nhận được cũng chưa có nhiều bằng chứng thực nghiệm rõ ràng.

Chính vì vậy, nghiên cứu này được thực hiện nhằm phân tích các yếu tố và mức độ ảnh hưởng của nó tới quyền thương lượng giữa nông dân và thương lái trong bối cảnh nông nghiệp bị tác động mạnh mẽ bởi biến đổi khí hậu, tại nước đang phát triển và phụ thuộc nhiều vào nông nghiệp như Việt Nam. Cụ thể, luận án thực hiện nhằm khắc phục những khoảng trống sau:

Thứ nhất, phân tích ảnh hưởng của quyền thương lượng tới phúc lợi (giá bán và doanh thu, lợi nhuận) của người nông dân nhận được trong giao dịch với thương lái, thay vì giao dịch với các doanh nghiệp xuất khẩu hoặc chế biến.

Thứ hai, xây dựng mô hình tích hợp dựa trên các lý thuyết trao đổi và quyền lực; quyền lực - sự phụ thuộc và lý thuyết về marketing quan hệ nhằm diễn giải toàn diện hơn về ảnh hưởng của các yếu tố tới quyền thương lượng của các hộ nông dân nhỏ.

Thứ ba, đề xuất các thang đo về quyền thương lượng và các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng theo cơ sở lý thuyết nêu trên, xác định và đánh giá mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đến quyền thương lượng của nông dân với thương lái trong giao dịch nông sản.

Thứ tư, thực hiện nghiên cứu định lượng trên mẫu khảo sát các hộ nông dân trồng lúa ở Việt Nam với các đặc điểm nhân khẩu học, hành vi giao dịch với thương lái. Việc kiểm định mô hình tại Việt Nam giúp đảm bảo tính thực tiễn và đóng góp vào hệ thống nghiên cứu quyền thương lượng và quản trị chuỗi giá trị sản phẩm nông nghiệp với đặc trưng là chuỗi có sự tham gia của các nông hộ nhỏ ở quốc gia đang phát triển trong bối cảnh kinh tế chuyển đổi, hoặc chịu tác động mạnh của biến đổi khí hậu.

2.2. Cơ sở lý thuyết, mô hình và giả thuyết nghiên cứu

2.3.1. Cơ sở lý thuyết

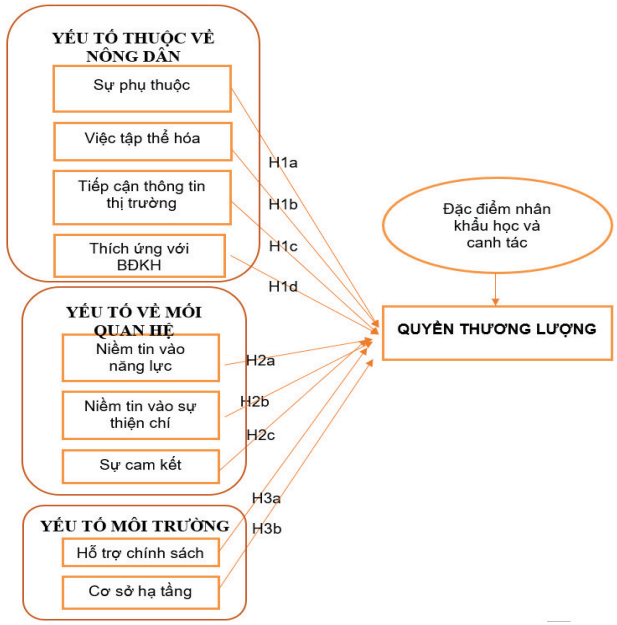
Emerson (1962) đưa ra lý thuyết về Quyền lực - Sự phụ thuộc. Theo đó, trong một mối quan hệ hai người, quyền lực của một người được ẩn chứa trong sự phụ thuộc của người kia; yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng là mức độ kiểm soát nguồn lực của các bên, khả năng tập thể hóa và khả năng tìm kiếm người mua thay thế. Cũng dựa trên cách tiếp cận về khả năng kiểm soát nguồn lực, lý thuyết trao đổi và quyền lực (Blau, 1964) giải thích các hành vi và các mối quan hệ xã hội thông qua quá trình trao đổi lợi ích giữa các tác nhân. Các tổ chức hoặc cá nhân tham gia trao đổi sẽ đưa ra quyết định duy trì, mở rộng hay chấm dứt mối quan hệ qua việc đánh giá lợi ích họ nhận được và chi phí họ bỏ ra (Homans, 1958; Blau, 1964). Tuy nhiên, ngoài lợi ích vật chất, Blau (1964) còn nhấn mạnh vai trò của các yếu tố phi vật chất như niềm tin, nghĩa vụ, uy tín và sự tín nhiệm - những yếu tố được hình thành và tích lũy theo thời gian. Blau (1964) làm rõ hơn mối quan hệ giữa hai bên, trong đó, quyền lực phát sinh khi một bên phụ thuộc mà bên kia kiểm soát và không có sự lựa chọn thay thế tương đương. Do đó, quyền lực trong các mối quan hệ trao đổi không có định, có thể thay đổi theo mức độ phụ thuộc lẫn nhau giữa các bên và được các bên tự nhận thức. Trong nông nghiệp, các nghiên cứu cũng chỉ ra khi nông dân giảm sự phụ thuộc vào người mua duy nhất (có thể thông qua hợp tác xã), quyền thương lượng của họ tăng lên, họ có thể bán nông sản với giá cao hơn và có thu nhập tốt hơn (Fischer & Qaim, 2012; Hernández-Espallardo & cộng sự, 2013).

Khái niệm marketing quan hệ được Berry (1983) nhắc đến trong marketing dịch vụ, theo đó, định nghĩa marketing quan hệ là việc thu hút, duy trì và nâng cao mối quan hệ với khách hàng. Mối quan hệ đó là mối quan hệ chặt chẽ và lâu dài chứ không phải chỉ trong ngắn hạn (Dwyer & cộng sự, 1987; Ganesan, 1994). Lý thuyết Cam kết - niềm tin của Morgan & Hunt (1994) được coi là nền tảng của marketing quan hệ. Lý thuyết này khẳng định, cam kết (commitment) và tin cậy (trust) là hai biến trung gian quyết định thành công của quan hệ.

Morgan & Hunt (1994) cũng chứng minh rằng, chi phí chấm dứt quan hệ, lợi ích quan hệ, giá trị chung, giao tiếp và hành vi cơ hội có thể ảnh hưởng đến sự cam kết và tin cậy. Kết quả của mỗi quan hệ có thể là gia tăng sự hợp tác, giảm sự rời bỏ, giảm các xung đột không lành mạnh, tăng tính tuân thủ và giảm sự bất ổn trong việc ra quyết định. Lý thuyết về marketing mỗi quan hệ cũng được sử dụng để phân tích mối quan hệ giữa nông dân và người mua trong lĩnh vực nông nghiệp (Loc & Nghi, 2018; Mbango & cộng sự, 2019). Tuy nhiên, lý thuyết này có thể tập trung quá mức vào việc xây dựng mối quan hệ, có thể làm mất đi sự chú trọng vào các yếu tố kinh tế (Hà Thị Thu Hòa, 2024), do đó, cần có sự kết hợp với các lý thuyết khác xác định các yếu tố kinh tế ngoài mối quan hệ.

2.3.2. Mô hình nghiên cứu và giả thuyết nghiên cứu

Mô hình nghiên cứu kết hợp cách tiếp cận của các lý thuyết về mối quyền lực - sự phụ thuộc (Emerson, 1962) và quyền lực - trao đổi (Blau, 1964) và lý thuyết về marketing quan hệ và cam kết - tin cậy (Morgan & Hunt, 1994) cùng với tổng quan nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng của các chủ thể tham gia chuỗi giá trị, mô hình nghiên cứu được đề xuất như sau:



Hình 1. Mô hình nghiên cứu đề xuất

Nguồn: Tác giả đề xuất (2025)

Theo mô hình này, quyền thương lượng của nông dân với thương lái sẽ bị tác động bởi: (i) các yếu tố thuộc về người nông dân (sự phụ thuộc, việc tập thể hóa, khả năng tiếp cận thông tin thị trường, hành động thích ứng với BĐKH); (ii) các yếu tố thuộc về mối quan hệ giữa nông dân và thương lái (niềm tin, cam kết, thời gian thiết lập quan hệ); và (iii) các yếu tố môi trường (hỗ trợ chính sách, cơ sở hạ tầng). Các yếu tố về (i) nhân khẩu học của người nông dân như giới tính, độ tuổi, trình độ học vấn, số năm kinh nghiệm làm nông và (ii) quy mô canh tác... cũng được sử dụng làm biến kiểm soát để thực hiện phân tích mô hình và đảm bảo tính ổn định của mô hình.

Nghiên cứu này sẽ sử dụng cách tiếp cận thứ hai, kết hợp khái niệm của Schelling (1956), Fletcher (1961) và Emerson (1962), theo đó, *quyền thương lượng của người nông dân được hiểu là khả năng người nông dân đạt được các điều khoản trong giao dịch mua bán nông sản với thương lái*. Các nội dung giao dịch giữa các bên trong thương lượng bao gồm: giá bán, thông số kỹ thuật sản phẩm, số lượng bán, thời gian giao hàng và phương thức thanh toán (Pham & Petersen, 2021).

Các giả thuyết nghiên cứu bao gồm:

- H1a: Sự phụ thuộc có tác động tiêu cực đến quyền thương lượng giữa nông dân và thương lái.
- H1b: Việc tập thể hóa có tác động tích cực đến quyền thương lượng giữa nông dân và thương lái.
- H1c: Khả năng tiếp cận thông tin có tác động tích cực đến quyền thương lượng giữa nông dân và thương lái.
- H1d: Hành vi thích ứng với biến đổi khí hậu có tác động tích cực tới quyền thương lượng giữa nông dân và thương lái.
- H2a: Niềm tin vào năng lực có quan hệ tích cực đến quyền thương lượng giữa nông dân và thương lái.
- H2a: Niềm tin vào sự thiện chí có quan hệ tích cực đến quyền thương lượng giữa nông dân và thương lái.
- H2c: Sự cam kết có quan hệ tích cực đến quyền thương lượng giữa nông dân và thương lái.
- H3a: Chính sách hỗ trợ có tác động tích cực tới quyền thương lượng của nông dân với thương lái.
- H3b: Cơ sở hạ tầng hoàn thiện có tác động tích cực tới quyền thương lượng của nông dân với thương lái.

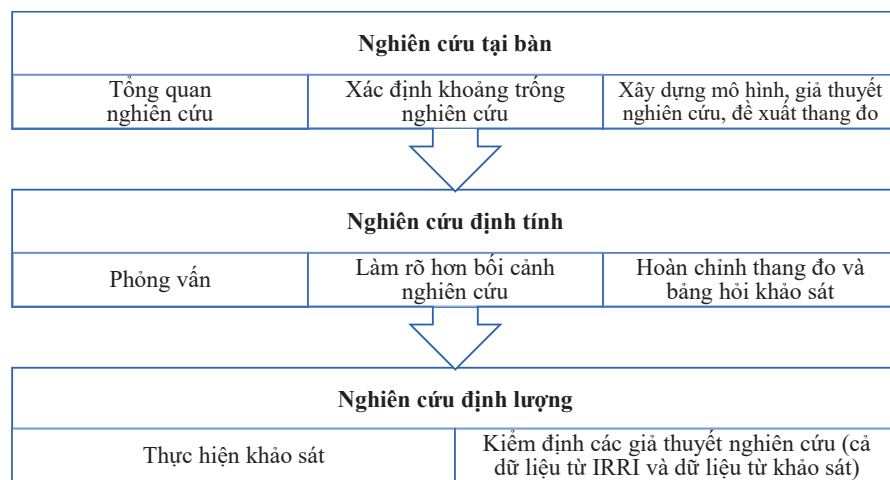
CHƯƠNG 3. BỐI CẢNH VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

3.1. Bối cảnh chuỗi giá trị lúa gạo ở Việt Nam

Nghiên cứu của Võ Thị Thanh Lộc & Nguyễn Phú Sơn (2011) chỉ ra rằng, thương lái là tác nhân đóng vai trò rất quan trọng trong việc kết nối từ người sản xuất lúa đến nhà xuất khẩu, và có hoạt động trải dài nhất trong chuỗi. Hình 4.1. cho thấy có đến 93,1% lúa gạo tại ĐBSCL được thu gom bởi các thương lái. Sau đó, các thương lái sẽ bán đứt khoảng 30,3% lúa cho các nhà máy xay xát; 47,8% sẽ được họ mang đi xay xát rồi bán cho các nhà máy lau bóng/xuất khẩu; 15% số lúa được thương lái bán cho các nhà bán buôn/bán lẻ trong nước sau khi đã được xay xát.

3.2. Quy trình nghiên cứu

Quy trình nghiên cứu của luận án gồm 3 giai đoạn: (i) nghiên cứu tại bàn; (ii) nghiên cứu định tính và (iii) nghiên cứu định lượng (hình 2).



Hình 2. Quy trình nghiên cứu

3.2. Giai đoạn nghiên cứu tại bàn

Mục tiêu của giai đoạn nghiên cứu tại bàn là (i) xác định khoảng trống nghiên cứu; và (ii) xây dựng mô hình, giả thuyết nghiên cứu và các nội dung thông tin cần thu thập từ phỏng vấn (trong nghiên cứu định tính) và khảo sát (trong nghiên cứu định lượng). Cơ sở dữ liệu được khai thác bao gồm các bài báo khoa học liên quan trên hệ thống cơ sở dữ liệu có uy tín và dữ liệu từ các cơ quan quản lý và nghiên cứu về nông nghiệp ở Việt Nam. Tài liệu được thu thập theo các chủ đề: (i) khái niệm và lý thuyết về quyền thương lượng, chuỗi giá trị sản phẩm nông nghiệp; (ii) các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng, trong đó tập trung vào

quyền thương lượng của nông dân với người mua nông sản (bao gồm thương lái); và (iii) đặc điểm chuỗi giá trị lúa gạo và giao dịch mua bán lúa gạo ở Việt Nam. Dựa trên phân tích tổng hợp các nghiên cứu đã có, tác giả xác định các khoảng trống nghiên cứu và xây dựng mô hình, giả thuyết nghiên cứu. Ngoài ra, giai đoạn này còn xác định một số thang đo cho các yếu tố trong mô hình nghiên cứu, làm căn cứ xây dựng phiếu phỏng vấn và bảng hỏi trong giai đoạn sau. Phiếu phỏng vấn sâu cho cán bộ quản lý nhà nước và bảng hỏi khảo sát nông dân sơ bộ đã được xây dựng trong giai đoạn này.

3.3. Giai đoạn nghiên cứu định tính

Mục tiêu của nghiên cứu định tính trong giai đoạn này là (i) thu thập thông tin về một số đặc điểm sản xuất và giao dịch lúa gạo của nông dân trồng lúa ở đồng bằng sông Cửu Long; (ii) hoàn thiện, hiệu chỉnh thang đo trong bảng hỏi khảo sát cho phù hợp với tình hình sản xuất lúa gạo ở đồng bằng sông Cửu Long, Việt Nam. Phương pháp thu thập dữ liệu của nghiên cứu định tính là phỏng vấn sâu cán bộ quản lý nhà nước và cán bộ khuyến nông địa phương (theo phiếu phỏng vấn sâu). Nhằm hoàn thiện bảng hỏi và hiệu chỉnh thang đo, bảng hỏi ban đầu được sử dụng để phỏng vấn thử với 5 hộ nông dân và lấy ý kiến từ chuyên gia trong lĩnh vực marketing. Bảng hỏi khảo sát cuối cùng sẽ được hiệu chỉnh dựa trên phản hồi của các bên.

3.4. Giai đoạn nghiên cứu định lượng

Mục tiêu của nghiên cứu định lượng là thu thập dữ liệu về quyền thương lượng và các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng của nông dân, lợi ích của nông dân thu được nhằm (i) kiểm định ảnh hưởng của quyền thương lượng đến lợi ích của nông dân (câu hỏi nghiên cứu 1) và (ii) kiểm định các giả thuyết trong mô hình nghiên cứu (câu hỏi nghiên cứu 2 và 3).

Dữ liệu được sử dụng trong phân tích định lượng bao gồm dữ liệu thứ cấp của 1176 hộ nông dân từ khảo sát của IRRI và 216 hộ nông dân từ khảo sát của tác giả luận án. Địa bàn thu thập dữ liệu là 3 tỉnh Kiên Giang (nay đã sáp nhập với An Giang thành tỉnh An Giang), Long An và Sóc Trăng. Lý do lựa chọn 3 tỉnh Kiên Giang, Long An, Sóc Trăng vì 3 tỉnh này là có diện tích trồng lúa lớn ở đồng bằng sông Cửu Long, bị ảnh hưởng mạnh bởi biến đổi khí hậu, và có những đặc điểm chung của sản xuất nông nghiệp như canh tác quy mô nhỏ và lúa gạo chủ yếu bán ra cho thương lái.

Về quy mô mẫu khảo sát, theo Green (2001), Tabachnick và Fidell (2012) kích cỡ mẫu tối thiểu được tính theo công thức $n = 50 + 8 * m$, hoặc $n = 104 + m$, với n là quy mô mẫu và m là số biến độc lập đưa vào mô hình hồi quy. Mô hình nghiên cứu dự kiến có 9 biến độc lập, quy mô mẫu tối thiểu cần là 122 hoặc 113. Như vậy, quy mô mẫu 1176 của IRRI và 216 của khảo sát luận án là phù hợp để phân tích thống kê. Về đặc điểm mẫu nghiên cứu cả hai mẫu nghiên cứu đều có nam giới chiếm hơn 75% và độ tuổi bình quân trên dưới 50 tuổi, hơn 90%

là những người đã kết hôn. Về trình độ học vấn, trình độ học vấn của người trả lời không cao. Về kinh nghiệm làm nông, đa số người trả lời đều có kinh nghiệm làm nông từ khá sớm, độ tuổi bắt đầu làm ruộng nhỏ nhất là 9 tuổi, độ tuổi trung bình bắt đầu làm nông là 17 tuổi. Về đặc điểm canh tác, 70% các hộ bán lúa cho thương lái và diện tích canh tác dưới 2ha. Những đặc điểm này đều là đặc điểm chung của nông dân trong sản xuất lúa gạo ở ĐBSCL. Mẫu nghiên cứu đủ tính đại diện cho các phân tích tiếp theo.

Về phương pháp phân tích dữ liệu: Phương pháp so sánh điểm xu hướng (Propensity Score Matching Approach - PSM) để đánh giá tác động của quyền thương lượng tới lợi ích của nông dân. Phân tích Cronbach's Alpha và phân tích nhân tố khám phá (Exploratory Factor Analysis - EFA) được sử dụng để đánh giá độ tin cậy và tính hội tụ của các chỉ báo sử dụng thang đo Linkert 5 mức độ. Phân tích hồi quy logit với dữ liệu của IRRI và phân tích hồi quy tuyến tính đa biến với dữ liệu khảo sát của luận án được sử dụng để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng của nông dân với thương lái.

CHƯƠNG 4. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

4.1. Thực trạng hoạt động mua bán lúa gạo của nông dân

Kết quả phỏng vấn sâu cho thấy, nông dân vùng đồng bằng sông Cửu Long có thể bán lúa cho các đối tượng khác nhau, nhìn chung, lượng bán cho thương lái vẫn là đông nhất, chiếm khoảng trên dưới 50%. Số nông dân bán lúa qua hợp tác xã, sau đó, hợp tác xã lại bán lại cho doanh nghiệp khoảng 37-38%. Tỷ lệ nông dân bán trực tiếp cho các doanh nghiệp chỉ khoảng 12%. Về cách tiếp cận và tìm người bán, đa số nông dân được người mua tự tìm đến, 60,3% nông dân trả lời rằng thương lái tự tìm đến họ để hỏi mua lúa trước khi nông dân liên hệ.

Về tiêu chí lựa chọn người mua, nông dân vẫn đang quan tâm nhất đến mức giá, tỷ lệ nông dân lựa chọn tiêu chí này là 64,4%. Tiếp đến là tiêu chí về thanh toán đúng hạn (58,5%) và uy tín (49,6%).

4.2. Thực trạng quyền thương lượng và lợi ích của nông dân

Theo khảo sát của IRRI, 67,8% người có quyền quyết định giá bán là thương lái, 31,5% số hộ trả lời họ được tham gia thương lượng và chỉ có 0,7% nói rằng hộ gia đình quyết định giá. Khả năng thương lượng về phương thức thanh toán có điểm đánh giá trung bình cao hơn so với khả năng thương lượng về giá bán, đặc điểm lúc gạo hay thời gian thanh toán. Điểm trung bình các thang đo đều tương ứng với mức tốt (điểm trung bình trên 3,4), nghĩa là nông dân đã có quyền lực khi thương lượng với thương lái.

Kết quả phân tích PSM về tác động của quyền thương lượng tới lợi ích của hộ nông dân cho thấy, nhóm nông dân có quyền thương lượng đã đạt được doanh thu bình quân và lợi nhuận bình quân cao hơn nhóm nông dân không có quyền thương lượng, mức chênh lệch là hơn 3 triệu đồng/ha với cả doanh thu và lợi nhuận.

4.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng của nông dân với thương lái

4.3.1. Kiểm định độ tin cậy của thang đo

Hệ số Cronbach's Alpha tổng của các nhóm yếu tố đều nằm trong khoảng từ 0,772 - 0,901 - đều đạt mức chấp nhận được. Cụ thể, nhóm yếu tố Quyền thương lượng có hệ số Cronbach's Alpha là 0,899 (mức tốt); sự phụ thuộc là 0,901 (mức xuất sắc); Khả năng tiếp cận thông tin là 0,878 (mức tốt); Niềm tin vào năng lực là 0,772 (mức chấp nhận được); Niềm tin vào sự thiện chí 0,816 (mức tốt); Sự cam kết là 0,808 (mức tốt); Hỗ trợ chính sách là 0,855 (mức tốt) và Cơ sở hạ tầng là 0,790 (mức chấp nhận được). Nhóm yếu tố Niềm tin vào năng lực và cơ sở hạ tầng đều được đánh giá ở mức chấp nhận được. Ngoài ra, không có thang đo nào có hệ số tương quan biến tổng nhỏ hơn 0,3 và hệ số Cronbach's Alpha nếu loại biến lớn hơn hệ số Cronbach's Alpha tổng nên không có chỉ báo nào bị loại. Toàn bộ 33 biến sẽ được đưa vào phân tích nhân tố khám phá EFA tiếp theo, trong đó, 4 biến Quyền thương lượng được phân tích riêng và 29 biến về yếu tố ảnh hưởng được phân tích riêng.

4.3.2. Phân tích nhân tố khám phá EFA

Phương pháp phân tích nhân tố khám phá EFA với phép quay varimax được sử dụng nhằm kiểm tra cấu trúc nhân tố và giá trị hội tụ của các thang đo. Với 29 biến độc lập, sau 3 lần chạy, kết quả EFA thu được ở bảng 1.

Bảng 1. Tóm tắt kết quả phân tích nhân tố khám phá EFA với biến độc lập

Lần EFA	Số biến đưa vào mô hình	Trị số KMO	Giá trị kiểm định Bartlett	Tổng phương sai trích (%)	Số nhân tố tạo ra	Số biến quan sát bị loại
Lần 1	29	0.889	4077.458***	68.579	6	2 (Tinc2, Csht4)
Lần 2 - bỏ Tinc2	28	0.884	3971.060***	69.614	6	1 (Csht4)
Lần 3 - bỏ Csht4	27	0.881	3819.562***	70.404	6	Không

Ghi chú: *** có ý nghĩa thống kê ở mức 1%

Nguồn : Tổng hợp kết quả khảo sát, 2025

Kết quả phân tích cho thấy, trị số Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) của cả 3 lần phân tích đều lớn hơn 0,8, vượt xa ngưỡng tối thiểu và đạt ở mức tốt theo tiêu chí của Kaiser (1974). Điều này cho thấy dữ liệu đưa vào phân tích rất phù hợp cho phân tích nhân tố. Kiểm định

Bartlett's cũng cho kết quả có ý nghĩa thống kê nhỏ hơn 0,001, xác nhận dữ liệu phù hợp với điều kiện cần thiết để thực hiện EFA. Trong cả 3 lần chạy, tổng phương sai trích đều đạt trên 68% > 50%, 4 nhân tố được tạo thành có eigenvalue lớn hơn 1, thỏa mãn điều kiện của Gerbing và Anderson (1988). Sau 3 lần chạy, đã có 2 biến bị loại khỏi mô hình do không đáp ứng các yêu cầu về hệ số tải của Hair và cộng sự (2010). Các biến đó là Tinc2 và csht4. 27 biến sau lần chạy thứ 3 đã tạo thành 6 nhân tố mới như sau:

- Nhân tố 1 - Sự phụ thuộc: không thay đổi, gồm 6 biến De1-De6
- Nhân tố 2 - Khả năng tiếp cận thông tin: không thay đổi, gồm 5 biến Ttin1-Ttin5
- Nhân tố 3 - Niềm tin: bao gồm niềm tin vào năng lực và niềm tin vào sự thiện chí, gồm 5 biến, Tinb1-Tinb3 và Tinc1, Tinc3 (đã loại Tinc2)
- Nhân tố 4 - Hỗ trợ chính sách: không thay đổi, gồm 5 biến Csach 1-Csach 5
- Nhân tố 5 - Cơ sở hạ tầng: gồm 3 biến Csht1-Csht3 (đã loại Csht 4)
- Nhân tố 6 - Sự cam kết: không thay đổi, gồm 3 biến Cam1-Cam3.

Về kết quả phân tích nhân tố với biến phụ thuộc, 04 biến phụ thuộc về quyền thương lượng (BG1-BG4) được đưa vào mô hình cho kết quả phân tích trị số KMO bằng 0,836; Giá trị kiểm định Bartlett's là 526,307 với giá trị Sig bằng 0,000<0,001 cho thấy dữ liệu phù hợp để phân tích nhân tố. 4 chỉ báo được đưa vào phân tích đã hình thành 01 nhân tố mới, tổng phương sai trích là 76,781%>50% cho thấy mô hình phân tích đạt yêu cầu (Gerbing và Anderson, 1988).

4.3.3. Phân tích hồi quy tuyến tính đa biến

Các nhân tố mới được tạo thành sau phân tích nhân tố khám phá EFA phía trên được đưa vào phân tích hồi quy với phương trình hồi quy như sau:

f(BG) = β0 + β1*De + β2*Ttin + β3*Ntin + β4*Csach + β5*Csht + β6*Cam + β7*Tthe + β8*bdkh + β9*sex + β10*age + β11*edu_year_F + β12*rice_area + u (1)

Trong đó:

- β hệ số hồi quy,
- BG, De, Ttin, Ntin, Csach, Csht, Cam là các nhân tố được tạo thành từ phân tích nhân tố khám phá ở trên, cụ thể:
 - o BG: Quyền thương lượng
 - o De: Sự phụ thuộc
 - o Ttin: Khả năng tiếp cận thông tin
 - o Ntin: Niềm tin
 - o Csach: hỗ trợ chính sách
 - o Csht: cơ sở hạ tầng
 - o Cam: cam kết

- Tthe: khả năng tập thể hóa, nhận giá trị =1 nếu nông dân tham gia các tổ chức cộng đồng như hội nông dân, hợp tác xã và nhận giá trị = 0 nếu nông dân không tham gia hội nhóm nào.

- Bdkh: hành vi thích ứng với biến đổi khí hậu, nhận giá trị = 1 nếu nông dân có hành vi thích ứng và nhận giá trị = 0 nếu nông dân không có hành vi thích ứng (đã giải thích ở chương 2).

- Sex: giới tính của người trả lời, nam = 1 và nữ = 0.

- Age: độ tuổi của người trả lời, đơn vị là số tuổi.

- Edu_year_F: trình độ học vấn, được đo lường qua số năm đi học, đơn vị là năm.

- Rice_area: diện tích canh tác lúa (m2)

- U là các yếu tố tác động khác.

Nghiên cứu thực hiện 3 mô hình hồi quy để xem xét tác động của các biến độc lập là các yếu tố ảnh hưởng tới biến phụ thuộc là quyền thương lượng. Kết quả tổng hợp thể hiện trong bảng 2.

Bảng 2. Tổng hợp kết quả phân tích hồi quy

	Kí hiệu biến	Mô hình 1	Mô hình 2	Mô hình 3	Mô hình logit dữ liệu IRRI
Giá trị R bình phương (R square)		0.244	0.623	0.667	-
Giá trị F		17.036***	37.653***	29.656***	-
Sự phụ thuộc	De		0.215***	0.193***	-
Khả năng tiếp cận thông tin	Ttin		0.427***	0.378***	-
Niềm tin	Ntin		0.050	0.050	-
Hỗ trợ chính sách	Csach		0.182***	0.162***	-
Cơ sở hạ tầng	Csht		0.063	0.066	-
Cam kết	Cam		0.192***	0.176***	-
Khả năng tập thể hóa	Tthe		0.098*	0.104**	***
Thích ứng với BĐKH	Bdkh		0.348***	0.288***	***
Giới tính	Sex	-0.206***		-0.093**	***(-)
Tuổi	Age	-0.125		-0.070	Không tác động
Trình độ học vấn (số năm đi học)	Edu_year_f	-0.013		0.023	
Diện tích canh tác lúa	Rice_area	0.419***		0.189***	***(+)

Ghi chú: các mức ý nghĩa lần lượt là ***0,01; ** 0,05; *0,1.

“-“ không có số liệu phân tích

Nguồn : Tổng hợp kết quả khảo sát, 2025

Kết quả phân tích hồi quy tuyến tính có giá trị VIF <2, khẳng định không có hiện tượng đa cộng tuyến giữa các biến độc lập trong mô hình (Rogerson, 2001). Giá trị F của mô hình 1, 2 và 3 đều có ý nghĩa thống kê với Sig <0.01 cho thấy các mô hình có ý nghĩa về mặt tổng thể, hay nói cách khác, mô hình có thể sử dụng để giải thích và dự báo ảnh hưởng của các yếu tố đến quyền thương lượng của nông dân với thương lái.

Trong mô hình 3, mô hình bao gồm đầy đủ các biến độc lập và biến kiểm soát. Trong số các biến độc lập đưa vào mô hình, biến Niềm tin có giá trị Sig = 0,266 và biến Cơ sở hạ tầng có giá trị Sig là 0,133, cả hai giá trị Sig này đều lớn hơn 0,05. Do đó, các biến chưa có ý nghĩa thống kê, thể hiện việc niềm tin và cơ sở hạ tầng không ảnh hưởng đến quyền thương lượng của nông dân và thương lái. Các biến độc lập còn lại có giá trị p-value nhỏ hơn 0,05, do đó các yếu tố này đều tác động đến quyền thương lượng. Hệ số β dương, cho thấy các nhân tố đều có ảnh hưởng tích cực tới quyền thương lượng của nông dân với thương lái. Mức độ ảnh hưởng theo thứ tự từ mạnh nhất đến ít nhất là: Khả năng tiếp cận thông tin (0,378); tiếp đó là thích ứng với biến đổi khí hậu (0,288); sự cam kết (0,176); sự phụ thuộc (0,162); hỗ trợ chính sách (0,162); và khả năng tập thể hóa (0,104). Các biến kiểm soát có tác động đến quyền thương lượng lúc này không chỉ gồm diện tích canh tác lúa mà còn cả giới tính, trong đó, diện tích canh tác có tác động tích cực và giới tính có tác động theo hướng nữ giới có quyền thương lượng cao hơn nam giới. Mặc dù giá trị tuyệt đối của hệ số hồi quy β của từng biến có sự giảm nhẹ nhưng sau khi gộp các biến độc lập và biến kiểm soát vào cùng mô hình 3 để phân tích, sự ảnh hưởng và chiều hướng ảnh hưởng của các biến không có sự thay đổi so với khi thực hiện phân tích riêng ở mô hình 1 và mô hình 2. Đây là bằng chứng chứng minh mô hình hồi quy có tính vững và tốt. Các giả thuyết từ H1, H2, H4, H6-H8 được chấp nhận, giả thuyết H3 và H5 bị bác bỏ.

CHƯƠNG 5. BÌNH LUẬN KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU, KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ

5.1. Bình luận kết quả nghiên cứu

Kết quả kiểm định các giả thuyết nghiên cứu qua các mô hình hồi quy cho thấy mô hình nghiên cứu đề xuất có tính phù hợp cao. Phân tích độ tin cậy Cronbach's Alpha và phân tích nhân tố khám phá với từng nhóm biến độc lập (29 biến/chỉ báo) và biến phụ thuộc (quyền thương lượng - 4 biến/chỉ báo) cho kết quả thành 6 yếu tố độc lập và 1 yếu tố phụ thuộc, chỉ loại đi 2 chỉ báo không phù hợp (csht4 và tinc2). 6 yếu tố sau đó đưa vào mô hình hồi quy cùng 2 biến giả (bdkh và Tthe) và các biến đặc điểm nhân khẩu học, đặc điểm canh tác. Mô hình hồi quy tổng có các biến độc lập giải thích được 66,7% sự thay đổi của biến phụ thuộc (quyền thương lượng). 6/8 giả thuyết nghiên cứu đã được chấp nhận, 2 giả thuyết bị bác bỏ.

Điều này khẳng định sự phù hợp của việc tích hợp các khái niệm từ lý thuyết về Quyền lực - sự phụ thuộc; Trao đổi xã hội; marketing quan hệ dựa trên lý thuyết Sự cam kết - Niềm tin vào trong một mô hình nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng.

Các yếu tố tác động đến quyền thương lượng được trình bày theo mức độ tác động từ cao nhất đến thấp nhất trong mô hình (không tính đến các yếu tố đặc điểm nhân khẩu học và canh tác): Khả năng tiếp cận thông tin (0,378); tiếp đó là thích ứng với biến đổi khí hậu (0,288); hỗ trợ chính sách (0,182); sự cam kết (0,176); sự phụ thuộc (0,162) và khả năng tập thể hóa (0,104). Ngoài ra, diện tích canh tác và giới tính cũng có tác động đến quyền thương lượng. Diện tích canh tác có tác động tích cực và quyền thương lượng của nữ giới cao hơn so với nam giới.

5.2. Kết luận và khuyến nghị

Luận án được thực hiện nhằm mục tiêu nhận dạng và đánh giá các yếu tố ảnh hưởng tới quyền thương lượng của người nông dân với thương lái thông qua nghiên cứu trường hợp giao dịch lúa gạo ở Việt Nam, từ đó đề xuất các giải pháp cho các nhà quản trị trong việc gia tăng quyền thương lượng và giá trị người nông dân nhận được, đồng thời, phát triển chuỗi giá trị lúa gạo có hiệu quả cao hơn.

Để thực hiện mục tiêu trên, nghiên cứu sử dụng cả dữ liệu thứ cấp và dữ liệu sơ cấp. Dữ liệu thứ cấp đến từ (i) tổng quan tài liệu từ các công trình nghiên cứu đã có và (ii) dữ liệu khảo sát khảo sát 1176 hộ nông dân trồng lúa ở đồng bằng sông Cửu Long tại 3 tỉnh Kiên Giang, Long An và Sóc Trăng thuộc dự án “Đánh giá tác động gieo trồng sớm của các hộ trồng lúa ở đồng bằng sông Cửu Long Việt Nam”, được thực hiện bởi Viện Nghiên cứu lúa quốc tế (IRRI). Dữ liệu sơ cấp được thu thập từ phỏng vấn sâu 3 cán bộ khuyến nông cấp vùng và địa phương (xã) và khảo sát 216 hộ nông dân trồng lúa tại An Giang, Việt Nam. Hai mẫu nghiên cứu đều có đặc trưng chung là người trả lời chủ yếu là nam giới, có độ tuổi trung bình trên 30 tuổi, có kinh nghiệm làm nông và đối tượng chính thực hiện các hoạt động sản xuất hoặc mua bán nông sản.

Về quyền thương lượng của nông dân với thương lái, kết quả phân tích ở bộ dữ liệu của IRRI cho thấy tỷ lệ nông dân có quyền thương lượng giá bán nông sản không cao khi có đến 68% nông dân trả lời thương lái quyết định giá bán chính. Kết quả khảo sát của luận án về 4 nội dung thương lượng là giá bán, phương thức thanh toán, đặc điểm lúa gạo và thời gian thanh toán cho thấy nông dân cũng có quyền thương lượng ở mức tốt (điểm trung bình trên 3,4), tuy nhiên, mức độ thương lượng không phải quá cao và chênh lệch mức độ thương lượng giữa các nông dân khá lớn (độ lệch chuẩn trên 0,9). Mô hình PSM được thực hiện trên dữ liệu của IRRI phân tích ảnh hưởng của quyền thương lượng tới lợi ích nông dân thu được, có tính đến tác động của các yếu tố như khả năng tập thể hóa, sự thích ứng với biến đổi khí hậu, giới

tính, độ tuổi, trình độ học vấn và quy mô canh tác của nông dân. Kết quả PSM cho thấy, nông dân có quyền thương lượng thường nhận được lợi ích cao hơn, thể hiện qua doanh thu bình quân và lợi nhuận bình quân trên 1 ha lớn hơn khoảng 3 triệu đồng/ha so với những hộ không có quyền thương lượng.

Về các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng, luận án sử dụng lý thuyết Quyền lực - sự phụ thuộc; Trao đổi và quyền lực; Marketing quan hệ và Sự cam kết - Tin cậy để làm tiền đề xây dựng mô hình nghiên cứu. Dựa trên tổng quan nghiên cứu, mô hình nghiên cứu được xây dựng với 9 yếu tố ảnh hưởng gồm (i) sự phụ thuộc; (ii) khả năng tập thể hóa; (iii) khả năng tiếp cận thông tin thị trường; (iv) hành vi thích ứng với biến đổi khí hậu; (v) niềm tin vào năng lực; (vi) niềm tin vào sự thiện chí; (vii) sự cam kết; (viii) hỗ trợ chính sách và (ix) cơ sở hạ tầng. Phân tích độ tin cậy Cronbach's Alpha và phân tích EFA đã được sử dụng để phân tích độ tin cậy, giá trị hội tụ và giá trị phân biệt của 33 chỉ báo sử dụng thang đo Linkert trong nghiên cứu. Từ 9 yếu tố ảnh hưởng trong mô hình nghiên cứu ban đầu, sau phân tích nhân tố khám phá, mô hình nghiên cứu mới chỉ bao gồm 8 yếu tố ảnh hưởng (gộp yếu tố niềm tin vào năng lực và niềm tin vào sự thiện chí thành "niềm tin"). Kết quả phân tích hồi quy tuyến tính đa biến cho thấy, các yếu tố (i) khả năng tiếp cận thông tin; (ii) hành vi thích ứng với biến đổi khí hậu, (iii) hỗ trợ chính sách, (iv) sự cam kết, (v) sự phụ thuộc và (vi) khả năng tập thể hóa có tác động tích cực đến quyền thương lượng của nông dân với thương lái. Các yếu tố này cùng các tác động từ giới tính và quy mô canh tác đã giải thích đến hơn 65% sự thay đổi của quyền thương lượng của nông dân. Kết quả phân tích này có sự tương đồng với kết quả phân tích từ dữ liệu của IRRI về ảnh hưởng của biến hành vi thích ứng với biến đổi khí hậu và khả năng tập thể hóa, giới tính và diện tích canh tác. Cụ thể, nữ giới có quyền thương lượng cao hơn nam giới và các hộ có diện tích canh tác lớn hơn sẽ có quyền thương lượng hơn.

Từ kết quả nghiên cứu nói trên, tác giả đề xuất các khuyến nghị nhằm gia tăng quyền thương lượng cho nông dân khi giao dịch với thương lái. Đối với nông dân, các giải pháp tập trung vào việc (i) chủ động tìm kiếm và chọn lọc thông tin liên quan đến thị trường; (ii) tiếp tục thực thi các giải pháp thích ứng với biến đổi khí hậu; (iii) duy trì và phát triển mối quan hệ với người mua hiện tại và tìm kiếm các đối tác phù hợp khác với điều kiện đảm bảo cam kết giữa các bên; (iv) giảm bớt sự phụ thuộc vào người mua và (v) chủ động, tích cực tham gia các tổ chức cộng đồng và chia sẻ thông tin trong hợp tác xã, hội nông dân hoặc hội khuyến nông địa phương. Với nhà nước, các khuyến nghị bao gồm: (i) gia tăng khả năng tiếp cận thông tin, đặc biệt quan tâm đến các nền tảng kỹ thuật số như Zalo; (ii) thúc đẩy thực hiện hành vi thích ứng với biến đổi khí hậu nhằm gia tăng hiệu quả sản xuất và đảm bảo năng suất, chất lượng lúa cũng như phòng ngừa rủi ro do hạn hán, xâm nhập mặn diễn ra; (iii) tăng cường chính sách hỗ trợ cho nông dân, đặc biệt là về vốn và truyền thông, tập huấn về thích ứng với

biến đổi khí hậu và các chính sách ổn định giá đầu vào nông nghiệp; (iv) thúc đẩy tập thể hóa và xây dựng các cơ chế, mô hình hoạt động của hợp tác xã hoặc hội nông dân theo hướng gia tăng chia sẻ thông tin và tập trung bán theo quy mô lớn; và (v) hoàn thiện hệ thống hạ tầng nông nghiệp, nông thôn, đặc biệt là hệ thống giao thông, các phương tiện chuyên chở và cơ sở chế biến, bảo quản nông sản. Việc gia tăng quyền thương lượng này sẽ góp phần gia tăng lợi ích nông dân nhận được từ chuỗi, đảm bảo chuỗi giá trị nông nghiệp phân phối lợi ích hợp lý hơn và có khả năng phát triển bền vững hơn.

5.3. Hạn chế của luận án và hướng nghiên cứu tiếp theo

5.3.1. Hạn chế của luận án

Mặc dù nghiên cứu đã đạt được nhiều kết quả có giá trị về lý thuyết và thực tiễn trong phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng của nông dân với thương lái, tuy nhiên, nghiên cứu vẫn còn một số hạn chế nhất định. Cụ thể:

Về phạm vi khảo sát: Nghiên cứu sử dụng mẫu nghiên cứu từ dữ liệu của IRRI và cả mẫu nghiên cứu tự khảo sát tuy nhiên, mẫu nghiên cứu mới tập trung ở đồng bằng sông Cửu Long, vừa lúa của Việt Nam. Do hạn chế về nguồn lực, nghiên cứu chưa tiếp cận được với khu vực trồng lúa đồng bằng sông Hồng, và vùng núi (trung du và miền núi Bắc bộ) và ven biển khác (duyên hải Nam Trung bộ) của Việt Nam.

Về khách thể nghiên cứu: Nhiều thang đo hiện tại của nghiên cứu mới chỉ được đánh giá từ phía nông dân, chưa có đánh giá từ phía thương lái, đặc biệt là các đánh giá về mối quan hệ. Điều này có thể làm tăng nguy cơ xuất hiện thiên kiến xã hội (social desirability bias), khi người trả lời có xu hướng cung cấp thông tin tốt hơn thay vì trung thực.

Về thang đo lường: Trong tổng quan nghiên cứu, một trong những yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng được nhắc đến là chất lượng nông sản. Tuy nhiên, chất lượng và sự khác biệt của nông sản rất khó đo lường. Ngoài ra, giống lúa đặc thù cũng có thể mang lại điểm khác biệt cho nông sản cũng chưa đưa vào trong nghiên cứu do một hộ có thể trồng nhiều giống lúa và rất khó đo lường riêng biệt quyền thương lượng cho từng loại.

5.3.2. Hướng nghiên cứu tiếp theo

Thứ nhất, mở rộng phạm vi không gian và/ hoặc đối tượng khảo sát. Các nghiên cứu tiếp theo có thể được thực hiện ở các địa bàn khác với bối cảnh điều kiện canh tác khác so với khu vực đồng bằng sông Cửu Long.

Thứ hai, bổ sung các thang đo mới liên quan đến chất lượng và đặc thù của giống cây trồng. Các nghiên cứu tiếp theo có thể thực hiện so sánh sự khác biệt giữa quyền thương lượng giữa các hộ nông dân có đặc điểm chất lượng cây trồng hoặc giống cây trồng khác nhau, đảm

bảo tính bao quát hơn về yếu tố ảnh hưởng và giải thích tốt hơn sự thay đổi của quyền thương lượng.

Thứ ba, xem xét yếu tố niềm tin và /hoặc cơ sở hạ tầng dưới dạng biến trung gian với các yếu tố khác trong tác động đến quyền thương lượng. Như kết quả nghiên cứu đã chỉ ra, niềm tin và cơ sở hạ tầng trong một số trường hợp tác động gián tiếp đến quyền thương lượng. Ví dụ, niềm tin bị tác động bởi sự hài lòng hoặc việc giữ chữ tín trong các giao dịch ở mùa trước hoặc cơ sở hạ tầng tác động đến quyền thương lượng thông qua gia tăng số lượng người mua mới cho địa phương.

KẾT LUẬN

Luận án đã xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng của nông dân với thương lái trong giao dịch mua bán lúa gạo ở Việt Nam. Luận án cũng đã chứng minh được ảnh hưởng của quyền thương lượng đến lợi ích của người nông dân trong giao dịch. Kết quả cho thấy, các yếu tố (i) khả năng tiếp cận thông tin; (ii) hành vi thích ứng với biến đổi khí hậu; (iii) hỗ trợ chính sách; (iv) sự cam kết; (v) sự phụ thuộc và (vi) khả năng tập thể hóa có tác động tích cực đến quyền thương lượng của nông dân với thương lái; ngoài ra, còn có tác động của quy mô canh tác và giới tính của nông dân tham gia thương lượng. Căn cứ vào kết quả này, nghiên cứu đã đề xuất một số kiến nghị cho cả nhà quản lý và nông dân nhằm gia tăng quyền thương lượng cho nông dân, góp phần phân phối giá trị cân bằng hơn và phát triển nông nghiệp bền vững.

DANH MỤC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC ĐÃ CÔNG BỐ CỦA NGHIÊN CỨU SINH

1. Vũ Thu Trang (2025), ‘Tác động của việc gieo trồng sớm đến quyền thương lượng của nông dân trong chuỗi giá trị lúa gạo ở Việt Nam’, *Tạp chí Khoa học Quản lý và Công nghệ*, Số 35 quý IV/2025
2. Vũ Thu Trang (2025), ‘Các yếu tố ảnh hưởng đến quyền thương lượng của người nông dân với thương lái trong chuỗi giá trị lúa gạo Việt Nam’, *Tạp chí Kinh tế và dự báo*, Số 901, Hà Nội
3. Ferrer, A.J.G, Thanh, L.H, Kiet, N.T., Chuong, P.H., Trang, V.T., Hopanda, J.C., Carmelita B.M., Gum (2022), ‘The impact of an adjusted cropping calendar on the welfare of rice farming households in the Mekong River Delta, Vietnam’, *Economic Analysis and Policy*, 73 (2022), Elsevier