

MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HỢP ĐỒNG LIÊN KẾT SẢN XUẤT - TIÊU THỤ LÚA GẠO Ở TỈNH ĐỒNG THÁP

Trần Minh Vĩnh^{1*}, Phạm Văn Đình²

¹*Vụ Khoa học, Công nghệ và Môi trường, Bộ Nông nghiệp và PTNT*

²*Viện Kinh tế và Phát triển, Học viện Nông nghiệp Việt Nam*

Email: tranminhvinh@yahoo.com*

Ngày gửi bài: 18.06.2014

Ngày chấp nhận: 01.09.2014

TÓM TẮT

Nghiên cứu này nhằm phân tích, đánh giá việc thực hiện hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo tại tỉnh Đồng Tháp, từ đó đề xuất một số giải pháp phát triển liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo thông qua hợp đồng. Bằng nghiên cứu thực địa, nghiên cứu so sánh lịch sử và nghiên cứu các tình huống bài báo phát hiện ra 4 vấn đề gồm i) các hình thức hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo chưa phù hợp; ii) năng lực sản xuất - kinh doanh của nông dân và doanh nghiệp còn yếu kém và iii) Nhà nước chưa phát huy hết vai trò của mình trong việc hợp tác, liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo iii) Các tổ chức đại diện của nông dân (HTX và tổ hợp tác) chưa làm tốt vai trò của mình trong việc hợp tác sản xuất - tiêu thụ sản phẩm. Từ đó, bài báo đã đề xuất 4 giải pháp gồm i) nhân rộng và phát triển hình thức liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo thông qua hợp đồng mà doanh nghiệp giữ vai trò hạt nhân cung ứng đầu vào sản xuất và thu mua lúa gạo cho nông dân ii) hỗ trợ, tạo điều kiện nâng cao năng lực sản xuất - kinh doanh của nông dân và doanh nghiệp và iii) tăng cường phát huy vai trò của Nhà nước trong việc sản xuất và tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng iii) củng cố và phát triển tổ hợp tác và HTX.

Từ khóa: Hợp đồng, Liên kết, Sản xuất - tiêu thụ lúa gạo.

Some Solutions for Developing Contract Integration in Production - Consumption of Rice in Dong Thap Province

ABSTRACT

This study aims to analyze and evaluate the performance of contract integration in production - consumption of rice in Dong Thap province, from which proposed some solutions for developing contract integration in production - consumption of rice. Through field research, historical and comparative research, studies of situations, this paper discovered 4 issues arising from the performance of contract integration in production - consumption of rice, including: i) the forms of contract integration in production - consumption of rice is not appropriate; ii) capacity of farmers and enterprises are weak and; iii) the State has not fully played its role in developing contract integration of production - consumption of rice; iii) cooperatives and cooperative groups have not well done their role in the cooperation of production - consumption of rice. Since then, the paper has proposed four solutions to develop forms of contract integration in production - consumption of rice in Dong Thap province, including i) replicate and develop the form of contract integration in production - consumption of rice, which enterprises hold the role of nuclear in supply of production inputs and purchasing rice of farmers; ii) support and facilitate capacity building of farmers and enterprises; iii) strengthen and promote the role of the State in the production and consumption of rice through contracts; iii) strengthen and develop cooperatives and cooperative groups.

Keywords: Contract, integration, rice production and marketing.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Tỉnh Đồng Tháp được xem là một trong những vùng canh tác lúa trọng điểm của cả nước, năng suất lúa cao, sản lượng lớn nhưng thực tế nông dân Đồng Tháp vẫn còn nghèo. Sản xuất lúa của nông dân còn mang tính manh mún, nhỏ lẻ và chưa thiết lập được mối quan hệ cung cầu vững chắc, dẫn đến sự không ổn định về giá cả. Đó là một trong những rào cản lớn để nền nông nghiệp Việt Nam nói chung và Đồng Tháp nói riêng phát triển trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về khuyến khích tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng được triển khai từ năm 2002 (mới được thay thế bằng Quyết định số 62/2013/QĐ-TTg) nhưng đến nay việc tiêu thụ hàng hóa thông qua hợp đồng vẫn còn gặp nhiều khó khăn. Thực tế cũng có nhiều doanh nghiệp ký hợp đồng cung ứng vật tư nông nghiệp và bao tiêu nông sản hàng hóa cho nông dân nhưng nhiều hợp đồng không thực hiện được. Tùy từng trường hợp cụ thể về biến động giá cả, hợp đồng bị phá vỡ hoặc từ phía doanh nghiệp, hoặc từ phía nông dân. Nhiều doanh nghiệp chế biến, kinh doanh lúa gạo không thể ký hợp đồng tiêu thụ trực tiếp với hàng ngàn nông dân và rất khó quản lý tất cả các hợp đồng này. Điều mà doanh nghiệp có thể làm được là ký hợp đồng trực tiếp với hợp tác xã (HTX), tổ hợp tác và trang trại.

Thực hiện chủ trương của Chính phủ về liên kết sản xuất và tiêu thụ lúa gạo, tỉnh Đồng Tháp đã có nhiều giải pháp nhằm thúc đẩy việc liên kết sản xuất và tiêu thụ lúa gạo thông qua hợp đồng, trong đó chú trọng phát triển các mô hình kinh tế tập thể trong tất cả các lĩnh vực, đặc biệt là lĩnh vực tiêu thụ sản phẩm, nhằm liên kết các hộ nông dân sản xuất nhỏ lẻ lại với nhau, cùng sản xuất một loại lúa gạo với qui mô lớn làm cơ sở để liên kết với các doanh nghiệp trong việc ký kết các hợp đồng tiêu thụ lúa gạo.

Dựa trên những thông tin thu được bằng phương pháp định lượng kết hợp với định tính, bài báo này nhằm phân tích thực trạng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo và đề xuất một số giải pháp thúc đẩy hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo tại tỉnh Đồng Tháp.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Đề tài sử dụng phương pháp nghiên cứu phân tích định tính thông qua nghiên cứu thực địa và nghiên cứu lịch sử so sánh. Đối tượng khảo sát là các doanh nghiệp, hộ nông dân và hợp tác xã tham gia liên kết sản xuất tiêu thụ lúa gạo tại tỉnh Đồng Tháp. Đề tài sử dụng các công cụ thống kê mô tả, nghiên cứu tình huống và quy nạp để phân tích, xử lý các số liệu thu thập được.

3. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1. Tình hình sản xuất - tiêu thụ lúa gạo ở Đồng Tháp

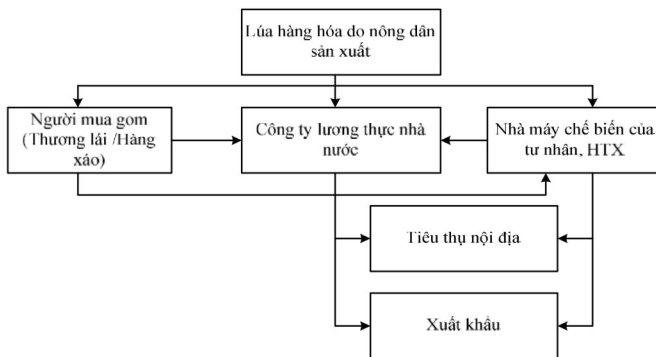
Đồng Tháp là một trong những tỉnh sản xuất lúa gạo hàng đầu của Việt Nam, đứng thứ 3 về sản lượng lúa gạo, sau An Giang và Kiên Giang. Diện tích lúa cả năm đạt 541.803ha (vụ Đông Xuân 208.181ha, vụ Hè Thu 198.622ha và vụ Thu Đông 135.000ha). Năng suất lúa bình quân cả năm đạt 6,12 tấn/ha, sản lượng đạt trên 3,3 triệu tấn năm 2013. Diện tích sử dụng giống lúa xác nhận chiếm hơn 46%, diện tích lúa chất lượng cao chiếm 47,3%, giống IR 50404 chỉ còn chiếm 47,2%.

Lượng lúa tiêu thụ thông qua hợp đồng liên kết trong năm 2013 là 112.916 tấn, bằng 3,4% sản lượng lúa cả năm. Phần lớn lúa do nông dân sản xuất ra được tiêu thụ thông qua hệ thống thương lái đi thu mua trực tiếp của nông dân sau đó bán cho các doanh nghiệp chế biến và tiêu thụ. Khoảng 30% tổng lượng lúa gạo được sản xuất tại địa phương được tiêu thụ nội địa và 70% còn lại là cho xuất khẩu.

3.2. Thực trạng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo ở tỉnh Đồng Tháp

3.2.1. Hệ thống tiêu thụ lúa gạo

Ngành kinh doanh lúa gạo được xem là ngành kinh doanh chính ở tỉnh Đồng Tháp với số lượng người tham gia nhiều. Cấu trúc kênh tiêu thụ lúa gạo của tỉnh Đồng Tháp được mô tả như sau:



Hình 1. Cấu trúc kênh tiêu thụ lúa gạo tại tỉnh Đồng Tháp

Nguồn: Tác giả (2014), mô phỏng từ khảo sát thực tế

Chủ thể tham gia tiêu thụ lúa gạo bao gồm:

Thứ nhất, người mua gom (thương lái/hàng xáo) mua trực tiếp lúa của nông dân. Qua khảo sát, khoảng 80% lượng hàng hóa nông dân sản xuất bán cho người mua gom. Người mua gom mua trực tiếp lúa tại ruộng, xử lý ẩm độ rồi và sau đó thực hiện theo 2 cách: (i) đem gia công xay xát thành gạo nguyên liệu hoặc gạo bán thành phẩm và bán trực tiếp cho các doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu và (ii) bán lúa cho các doanh nghiệp, HTX xay xát chế biến gạo. Mạng lưới người mua gom tương đối dày đặc và không có rào cản pháp lý nào cho việc xâm nhập và rút lui của người mua gom. Người mua gom không cần phải đăng ký kinh doanh hoặc xin phép hoạt động từ bất cứ cơ quan nào.

Thứ hai, doanh nghiệp xay xát và HTX mua trực tiếp lúa của nông dân, chiếm khoảng 10%, còn phần lớn mua lại từ người mua gom. Doanh nghiệp xay xát chủ yếu gia công cho người mua gom. Một số doanh nghiệp xay xát có trang bị máy móc lau bóng, tách màu và trộn gạo sẽ làm gia công cho các doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu hoặc sản xuất hàng tiêu thụ nội địa.

Thứ ba, các công ty lương thực của Nhà nước. Các công ty lương thực thông qua các xí nghiệp mua gạo nguyên liệu hoặc gạo bán thành phẩm chủ yếu từ người mua gom và doanh

ngiệp xay xát để chế biến thành gạo 5%, 10%, 15% và 25% phục vụ cho xuất khẩu hoặc sản xuất gạo tiêu thụ nội địa. Đây là chủ thể trong kinh doanh xuất khẩu gạo.

Thứ tư, người bán buôn ở các chợ gạo đầu mối. Phần lớn gạo tiêu thụ nội địa thường được phân phối đến các chợ đầu mối gạo như chợ Sa Đéc ở Đồng Tháp, sau đó được chuyển qua hệ thống bán sỉ, bán lẻ đến người tiêu dùng. Đây chính là chủ thể kinh doanh gạo nội địa.

Về cơ chế thông tin và hình thành giá, đối với thị trường nội địa, giá cả được hình thành dựa trên cung cầu lúa gạo của người tiêu dùng trong nước quyết định. Thông tin giá cả được tập trung ở những đầu mối bán buôn như chợ gạo Cầu Bà Đắc, chợ gạo Sa Đéc. Thị trường lúa gạo tiêu dùng nội địa thường không gắn kết với thị trường gạo xuất khẩu, trừ những sản phẩm vừa tiêu dùng trong nước vừa xuất khẩu với số lượng lớn như IR64 hoặc Jasmine. Giá gạo tiêu dùng nội địa thường cao hơn giá gạo xuất khẩu và giá có sự chênh lệch lớn ở vùng này hoặc vùng kia do cung cầu lúa gạo tại địa phương quyết định. Đối với thị trường gạo xuất khẩu, giá cả phụ thuộc vào thị trường gạo thế giới.

Về cơ chế thanh toán và giao nhận hàng hóa, quan hệ mua bán giữa người mua gom và nông dân chủ yếu là mua tại “chân ruộng”, giao

hàng và thanh toán ngay. Quan hệ mua bán giữa người mua gom, doanh nghiệp tư nhân, HTX với các doanh nghiệp nhà nước chế biến xuất khẩu là giao hàng tại kho của doanh nghiệp và thanh toán ngay. Trong thời điểm cần hàng xuất khẩu thì doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu có đặt hàng cho các doanh nghiệp tư nhân có nhà máy chế biến (máy lau bóng và trộn gạo) bằng hình thức ứng trước tiền và nhận hàng trong vài ngày.

3.2.2. Các hình thức liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo tại tỉnh Đồng Tháp

Vụ Đông Xuân năm 2013 - 2014, toàn tỉnh Đồng Tháp đã xuống giống với diện tích 40.245 ha; trong đó các doanh nghiệp kinh doanh đã ký hợp đồng liên kết tiêu thụ lúa với cánh đồng liên kết với diện tích 16.995ha (chiếm 42,2%) (sở NN và PTNT tỉnh Đồng Tháp, 2014). Tuy nhiên, kết quả thực hiện việc thu mua theo hợp đồng ký kết chỉ đạt 12% sản lượng với 35.157 tấn (sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Đồng Tháp, 2014)

Về hình thức ký kết hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo tại tỉnh Đồng Tháp bao gồm:

- Thứ nhất, hình thức đầu tư đầu vào và tiêu thụ lúa cho nông dân. Doanh nghiệp ký kết trực tiếp với hộ cá thể thông qua tổ hợp tác, hợp tác xã. Doanh nghiệp hỗ trợ cho nông dân bao gồm hỗ trợ kỹ thuật, cung ứng vật tư đầu vào không tính lãi suất và sẽ khấu trừ chi phí đầu tư vào cuối vụ. Phương thức thanh toán, nông dân nhận tiền tại nhà máy sau khi trừ các khoản công ty đã đầu tư. Cụ thể, các doanh nghiệp đã thực hiện hình thức này như sau:

+ Công ty cổ phần Tam Phong vụ Đông Xuân 2012 - 2013 đã ký hợp đồng với 13 hộ nông dân, cung cấp lúa giống (Nhật); hỗ trợ 2.500.000 đ/ha; hướng dẫn kỹ thuật canh tác, trên diện tích 52ha tại xã Thạnh Lợi, huyện Tháp Mười; doanh nghiệp đã cam kết thu mua lúa cho người dân (lúa tươi tại ruộng: 6.800 đ/kg; lúa khô: 8.300 đ/kg; thanh toán bằng tiền mặt). Tuy nhiên, vụ Đông Xuân 2013 - 2014, công ty không ký hợp đồng tiếp tục do không có thị trường đầu ra.

+ Công ty Bảo vệ thực vật An Giang đã triển khai xây dựng dự án đầu tư nhà máy chế biến lương thực tại vùng nguyên liệu huyện Tân Hồng với công suất 100.000 tấn lúa/năm. Vụ Đông Xuân 2011 - 2012, Công ty ký hợp đồng tiêu thụ lúa với nông dân vùng nguyên liệu thuộc huyện Tân Hồng, thị xã Hồng Ngự và huyện Tam Nông với tổng diện tích 1.023ha (406 hộ nông dân); Công ty đầu tư 100% thuốc bảo vệ thực vật, 50% phân bón đã thu mua hết lúa của nông dân theo đúng cam kết. Phương thức thu mua, công ty đem phương tiện vận chuyển đến điểm tập kết chở lúa về kho công ty. Vụ Hè Thu 2011 - 2012, công ty ký hợp đồng cung ứng vật tư và tiêu thụ lúa với 828 hộ nông dân (Tân Hồng), tổng diện tích 2.057ha (trong đó có 640ha sản xuất lúa giống).

+ Công ty cổ phần Docimexco đã triển khai kế hoạch phát triển vùng nguyên liệu trên địa bàn tỉnh từ vụ Đông Xuân 2011-2012 ở 12 HTX với diện tích 2.914ha. Tuy nhiên, trong vụ Đông Xuân 2011 - 2012, Công ty chỉ đầu tư phân bón cho Hợp tác xã Bình Châu 44,15 tấn phân (NPK, DAP, Kali, Urea) với trị giá 532.278.500 đồng; Công ty chỉ tổ chức thu mua được 1.194 tấn (gồm các HTX Tân Cường: 68 tấn, Bình Châu: 281 tấn, Đức Bình Kiều: 306 tấn, Hùng Cường: 538 tấn), đạt 5,8% hợp đồng ký kết.

- Thứ hai, hình thức đầu tư đầu vào nhưng không tiêu thụ lúa. Hình thức này chủ yếu là các doanh nghiệp sản xuất, cung ứng đầu vào ký hợp đồng cung ứng đầu vào cho nông dân và đến mùa thu lại tiến đầu tư. Bản chất hình thức này là tín dụng thương mại, không phải là mô hình liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo.

- Thứ ba, hình thức không đầu tư nhưng tiêu thụ lúa. Hình thức này doanh nghiệp ký kết hợp đồng với nông dân, tổ chức đại diện nông dân. Phần lớn các doanh nghiệp như Phương Đông, Docimexco, Quảng Nam, Việt Thành, Quang Trung, Lương thực Đồng Tháp, Tân Phát, Thiên Nhiên, Vĩnh Hoàn 2,... thực hiện hình thức này. Các công ty này thường ký hợp đồng với các HTX quy định một số giống lúa nhất định và giá thu mua căn cứ vào giá thành từng vụ do Ủy ban nhân dân tỉnh Đồng Tháp

công bố. Thông thường công ty xây dựng giá sàn bằng giá thành của UBND tỉnh công bố + 30% giá thành làm cơ sở để thu mua lúa. Nếu nông dân không chấp thuận thì có quyền bán ra ngoài. Tuy nhiên, khi giá thị trường giảm thì dù có hợp đồng các doanh nghiệp cũng không mua. Điển hình vụ Đông Xuân 2013 - 2014, công ty Docimexco chỉ riêng ký hợp đồng với HTX Tân Cường 600ha với sản lượng là 4.200 tấn nhưng công ty chỉ mua có 100 tấn với lý do chất lượng sản phẩm của các HTX không đạt yêu cầu.

Trong các hình thức liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo ở tỉnh Đồng Tháp chỉ có hình thức ký hợp đồng cung cấp đầu vào tiêu thụ lúa đầu ra thì mới có thể phát triển bền vững. Hình thức ký hợp đồng cung cấp đầu vào, không tiêu thụ lúa và hình thức ký hợp đồng tiêu thụ lúa, không cung cấp đầu vào phản ánh mối quan hệ liên kết sản xuất - tiêu thụ thiếu chặt chẽ giữa doanh nghiệp và tổ chức đại diện nông dân. Do vậy, các hình thức này khó có thể phát triển được.

3.2.3. Các cơ chế, chính sách đối với liên kết sản xuất - tiêu thụ nông sản

Việc liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo ở tỉnh Đồng Tháp bắt đầu triển khai kể từ khi có Quyết định 80/2002/QĐ-TTg ngày 24/6/2002 của Thủ tướng Chính phủ về về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng. Thành công lớn nhất của quyết định này là tạo nên nhận thức về việc ký kết hợp đồng giữa doanh nghiệp và nông dân trong sản xuất - tiêu thụ lúa gạo. Trong quá trình thực hiện quyết định 80, có nhiều mô hình thành công, nhưng cũng có nhiều mô hình thất bại nên ngày 25/10/2013, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 62/2013/QĐ-TTg về Chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn. Quyết định số 62/2013/QĐ-TTg so với quyết định số 80/2002/QĐ-TTg có những điểm mới sau đây: thứ nhất, chính sách ưu đãi, hỗ trợ doanh nghiệp, tổ chức đại diện của nông dân và nông dân đã nêu rõ ràng và cụ thể. Thứ hai, nguồn lực hỗ trợ và nguyên tắc hỗ trợ đã xác định rõ. Thứ ba, cơ chế xử lý vi phạm hợp đồng đã cũng đã được quy định tại Điều 8 của Quyết định 62.

Bên cạnh đó, Chính phủ đã ban hành một số cơ chế chính sách liên quan đến thúc đẩy các hình thức liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo và Ủy ban nhân dân tỉnh cũng đã ban hành một số văn bản quy định liên quan đến thúc đẩy các hình thức liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo.

Mặc dù, cơ chế, chính sách thúc đẩy liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo đã được hình thành nhưng việc thực thi vẫn còn nhiều khó khăn. Quyết định 62/2013/QĐ-TTg có hiệu lực từ ngày 10/12/2013 nhưng đến nay vẫn chưa có Thông tư hướng dẫn thực hiện. Ngoài ra, để thực hiện được liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo, Bộ Công Thương cũng cần xây dựng chiến lược dự trữ lúa gạo quốc gia để bảo đảm thị trường lúa gạo ổn định.

Tóm lại, về cơ chế chính sách thúc đẩy liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo trên địa bàn tỉnh Đồng Tháp đã được hình thành, bước đầu góp phần thúc đẩy các cánh đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo. Tuy nhiên, giữa cơ chế, chính sách và việc thực thi vẫn còn có khoảng cách là điều khó tránh khỏi.

3.2.4. Những yếu tố ảnh hưởng đến thực hiện hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo tại tỉnh Đồng Tháp

- Các hình thức hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo chưa phù hợp

Qua kết quả thực hiện các hình thức ký kết hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo thì chỉ có hình thức ứng trước vốn, vật tư, hỗ trợ kỹ thuật, công nghệ và mua lại nông sản phẩm của nông dân thì thực hiện tốt. Tuy nhiên, sự thành công hay thất bại trong việc ký kết hợp đồng dưới hình thức này phần lớn do các doanh nghiệp quyết định. Điển hình tại Đồng Tháp chỉ có 2 doanh nghiệp thực hiện là Công ty cổ phần Tam Phong và Công ty cổ phần bảo vệ thực vật An Giang. Ở đây doanh nghiệp là người quyết định toàn bộ từ việc cung cấp đầu vào, hướng dẫn kỹ thuật và mua lại sản phẩm. Bản chất của hình thức này chính là sản xuất theo hợp đồng. Doanh nghiệp ký hợp đồng tiêu thụ lúa theo giá cố định. Hình thức này đang thực hiện tốt do giá cả ký thường cao hơn giá thị trường từ 15 - 20% do đó nông dân luôn có lợi và không phá vỡ hợp đồng.

Nông dân được công ty ứng trước giống sản xuất, hướng dẫn phương pháp canh tác từ khâu làm đất, cấy, thu hoạch và suốt bằng máy chuyên dùng của Nhật Bản. Cán bộ kỹ thuật công ty để giám sát liên tục nông dân làm đúng qui trình. Nông dân chịu trách nhiệm phơi, sấy đến khô khi ẩm độ đạt 15% là nhập kho công ty. Hình thức này nông dân dễ thực hiện vì sau khi ký hợp đồng là họ biết thu nhập của mình. Đây là hình thức phản ánh đúng nhất hình thức tập trung của lý thuyết về sản xuất theo hợp đồng. Ở đây người bán chỉ chịu trách nhiệm rủi ro trong sản xuất, còn người mua chịu trách nhiệm rủi ro do thị trường. Do vậy, hợp đồng này chỉ thành công khi các doanh nghiệp đóng vai trò hạt nhân trong mối liên kết giữa nông dân và doanh nghiệp.

Hai hình thức ký kết hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ chỉ cung cấp đầu vào hoặc chỉ tiêu thụ đầu ra phản ánh mối liên kết giữa nông dân và doanh nghiệp chưa chặt chẽ. Do vậy, các doanh nghiệp chỉ có ràng buộc “một chiều” theo hình thức này thì việc liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa tiếp tục thất bại.

- Năng lực sản xuất - kinh doanh của nông dân và doanh nghiệp còn yếu kém

Trong ngành lúa gạo, Công ty cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang nhờ có thị trường xuất khẩu ổn định và sản phẩm có sự khác biệt nên tạo được sự gắn kết bền vững giữa doanh nghiệp và nông dân. Kinh nghiệm các nước trên thế giới trong liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo vai trò hạt nhân vẫn là doanh nghiệp chế biến, tiêu thụ. Điều này có nghĩa doanh nghiệp đã giải quyết được 3 vấn đề cơ bản mà bản thân người nông dân không giải quyết được, đó là “thị trường - vốn - công nghệ”. Một trong những nguyên nhân mà hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ thất bại chính là do năng lực sản xuất - kinh doanh của các doanh nghiệp còn hạn chế. Các doanh nghiệp không thể thu mua lúa nếu biết bán sẽ lỗ.

- Các tổ chức đại diện của nông dân (HTX và tổ hợp tác) chưa làm tốt vai trò của mình trong việc hợp tác sản xuất - tiêu thụ sản phẩm.

Phần lớn nông dân tham gia sản xuất theo hợp đồng ở Việt Nam đều có quy mô sản xuất

manh mún, nhỏ lẻ. Điều này đã cản trở sự phát triển của hình thức hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo. Để giải quyết bài toán quy mô, Việt Nam đã triển khai hình thức khuyến khích phát triển hợp tác xã, tổ hợp tác để liên kết nông dân lại với nhau. Tuy nhiên, do nhiều yếu tố, kể cả do yếu tố lịch sử để lại nên các HTX và tổ hợp tác chưa phát huy vai trò của mình. Bản thân các doanh nghiệp không muốn ký hợp đồng với các trang trại manh mún, nhỏ lẻ vì sẽ dẫn đến tăng chi phí giao dịch.

- Nhà nước chưa phát huy hết vai trò của mình trong việc hỗ trợ, tạo môi trường thuận lợi để hợp tác - liên kết sản xuất và tiêu thụ lúa gạo phát triển.

Quyết định 80/2002/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng được ban hành từ năm 2002, sau một thời gian thực hiện đã xuất hiện nhiều bất cập nảy sinh do chính sách này chưa đáp ứng với thực tiễn dẫn tới việc liên kết tiêu thụ theo hợp đồng của nhiều nông sản hàng hóa không phát triển thậm chí còn giảm đi. Song mãi đến năm 2013 Quyết định 62/2013/QĐ-TTg về Chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn mới được ban hành thay thế Quyết định 80/2002/QĐ-TTg.

Việc kiểm tra, giám sát trong quá trình từ sản xuất đến thu mua, chế biến và tiêu thụ sản phẩm, các tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng liên kết chưa được giải quyết tốt. Chính sách về đầu tư cơ sở hạ tầng, đất đai, thuế, chuyển giao tiến bộ khoa học kỹ thuật, chuyển nông, thông tin thị trường phục vụ cho liên kết sản xuất và tiêu thụ nông sản chưa được quan tâm đúng mức.

3.3. Một số giải pháp thúc đẩy liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo ở tỉnh Đồng Tháp

3.3.1. Nhân rộng và phát triển hình thức liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo thông qua hợp đồng mà doanh nghiệp giữ vai trò hạt nhân cung ứng đầu vào sản xuất và thu mua lúa gạo cho nông dân

Khuyến khích phát triển các doanh nghiệp có đủ năng lực tham gia vào mô hình liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo thông qua hợp đồng. Những doanh nghiệp này sẽ đóng vai trò trung tâm định hướng sản xuất - tiêu thụ lúa gạo theo hợp đồng cho người nông dân. Muốn vậy doanh nghiệp cần có đủ tiềm lực tài chính để ứng trước vốn, vật tư, hỗ trợ kỹ thuật, công nghệ, đồng thời cũng phải có đủ năng lực tổ chức và quản lý sản xuất kinh doanh để mua lại hết lúa gạo đã ký hợp đồng với nông dân và đảm bảo cả nông dân và doanh nghiệp đều có lợi. Những doanh nghiệp như vậy cũng đòi hỏi phải có khả năng tìm kiếm và phát triển được thị trường tiêu thụ lúa gạo, ngoài các thị trường xuất khẩu tập trung từ Chính phủ (do Hiệp hội Lương thực Việt Nam quản lý và phân bổ) doanh nghiệp còn phải tự tìm kiếm được các thị trường thương mại khác.

3.3.2 Hỗ trợ, tạo điều kiện nâng cao năng lực sản xuất - kinh doanh của nông dân và doanh nghiệp

Sản xuất và tiêu thụ nông sản theo hợp đồng chỉ có thể phát huy hiệu quả khi có sự đồng thuận và tự nguyện giữa nông dân và doanh nghiệp. Sự đồng thuận và tự nguyện xuất phát từ nhu cầu ổn định phát triển sản xuất - kinh doanh của đôi bên:

- Thứ nhất, doanh nghiệp có thị trường tiêu thụ ổn định và không ngừng được phát triển mở rộng, sản phẩm hàng hóa có thương hiệu, nên doanh nghiệp cần nguồn nguyên liệu chế biến ổn định về số lượng và chất lượng để giữ vững thị trường, phát triển kinh doanh.

- Thứ hai, nông dân được tổ chức lại sản xuất theo hướng sản xuất hàng hóa quy mô lớn, đáp ứng được nhu cầu của thị trường, nên nông dân có nhu cầu liên kết với doanh nghiệp để tận dụng các nguồn lực ổn định và phát triển sản xuất.

Để các chủ thể trên hình thành được mối liên kết một cách bền vững, khách quan, vận hành tốt theo cơ chế thị trường, đòi hỏi doanh nghiệp và nông dân phải có đủ năng lực sản xuất - kinh doanh trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày nay. Do vậy

Nhà nước cần hỗ trợ, tạo điều kiện cho nông dân và doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh.

3.3.3. Tăng cường phát huy vai trò của Nhà nước trong việc sản xuất và tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng

Nhà nước với vai trò là chủ thể quản lý, điều hành nền kinh tế, là người tổ chức lại sản xuất, đồng thời xử lý những mâu thuẫn phát sinh trong việc tranh chấp giữa các bên trong hợp đồng sản xuất và tiêu thụ nông sản. Người nông dân sản xuất nông sản và doanh nghiệp chế biến tiêu thụ nông sản chỉ thực hiện việc liên kết với nhau thông qua hợp đồng chỉ khi cả hai bên đều thấy điều kiện đã chín muồi, áp lực cạnh tranh trên thị trường tạo sức ép phải liên kết để ổn định và phát triển. Trên cơ sở đó, Nhà nước cần phát huy vai trò tạo lập môi trường và điều kiện thúc đẩy mối liên kết thông qua hợp đồng giữa người sản xuất và người chế biến, tiêu thụ, cụ thể như sau:

- Thứ nhất, ban hành cơ chế chính sách; xây dựng quy hoạch và định hướng phát triển; đào tạo, huấn luyện cho cán bộ kỹ thuật, nông dân; hỗ trợ đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng vùng nguyên liệu; thông tin thị trường; kiểm tra, giám sát... với các hoạt động:

- + Ban hành và triển khai thực hiện tốt các chính sách có liên quan đến sản xuất, chế biến và tiêu thụ nông sản, như: chính sách về đầu tư cơ sở hạ tầng, đất đai, thuế, chuyển giao tiến bộ khoa học kỹ thuật, khuyến nông, thông tin thị trường.

- + Rà soát, điều chỉnh, bổ sung trong xây dựng quy hoạch sản xuất lúa gạo hàng hóa; hình thành vùng sản xuất lúa hàng hóa lớn, gắn sản xuất nguyên liệu với công nghiệp chế biến và thị trường; Thực hiện quản lý tốt quy hoạch, hạn chế phát triển tự phát.

- + Thực hiện đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ kỹ thuật; tăng cường thực hiện công tác huấn luyện nâng cao kiến thức sản xuất, kinh doanh, kiến thức về tham gia liên kết sản xuất thông qua hợp đồng kinh tế cho người lao động, đặc biệt là nông dân, cán bộ hợp tác xã, tổ hợp tác, chủ trang trại...

+ Hỗ trợ đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng vùng nguyên liệu tập trung theo quy hoạch, như giao thông nông thôn, giao thông nội đồng, thủy lợi, điện, kho chứa sản phẩm nông thủy sản, bến bãi... phục vụ cho nhu cầu sản xuất, tiêu thụ sản phẩm.

+ Tổ chức thực hiện công tác thông tin thị trường và cảnh báo thật tốt để tổ chức sản xuất có hiệu quả bằng nhiều hình thức như: tuyên truyền miệng thông qua hoạt động khuyến nông và bằng văn bản hành chính; phát hành bản tin nông nghiệp và giá cả thị trường; mở lớp tập huấn tin học văn phòng, truy cập thông tin cho cán bộ cấp xã, các tổ chức hợp tác, trang trại và nông dân để có điều kiện tiếp cận; triển khai nhân rộng hình thức truy cập thông tin đến các câu lạc bộ nông dân, các tổ chức hợp tác; xây dựng trạm thông tin, khoa học công nghệ ở một xã điểm, tiến tới nhân rộng trên địa bàn.

+ Thực hiện tốt chức năng kiểm tra, giám sát trong quá trình từ sản xuất đến thu mua, chế biến và tiêu thụ sản phẩm; giải quyết các tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng liên kết theo quy định của pháp luật.

- Thứ hai, đẩy mạnh hoạt động khuyến nông, cụ thể như sau:

+ Nhận chuyển giao và ứng dụng khoa học công nghệ sinh học trong sản xuất, lai tạo giống lúa, tạo nguồn giống tốt, sạch bệnh, đáp ứng yêu cầu phát triển sản xuất.

+ Đẩy mạnh chuyển giao ứng dụng tiến bộ khoa học công nghệ vào sản xuất; kiện toàn và mở rộng hệ thống sản xuất giống cộng đồng, cả về quy mô và chất lượng.

+ Đẩy mạnh thực hiện cơ giới hóa các khâu trong sản xuất, tăng nhanh diện tích ứng dụng cơ giới hóa trong khâu gieo sạ, thu hoạch lúa, công nghệ sau thu hoạch...

- Thứ ba, tổ chức, hướng dẫn, điều phối các hoạt động nhằm sử dụng và phát huy có hiệu quả hơn các nguồn lực phát triển; bảo đảm nguồn kinh phí và lồng ghép các chương trình để thực hiện các dự án có liên quan đến sản xuất, chế biến và tiêu thụ nông sản.

3.3.4. Củng cố và phát triển tổ hợp tác và HTX

HTX hoặc tổ hợp tác chính là cầu nối giữa nông dân và doanh nghiệp. Tuy nhiên, vấn đề là làm thế nào phát triển HTX và tổ hợp tác và nâng cao hiệu quả hoạt động của chúng để HTX đủ sức đảm đương vai trò của mình? Một số giải pháp cụ thể như sau:

- Chuẩn bị tốt đội ngũ cán bộ cho công tác phát triển HTX, tổ hợp tác. Đây là khâu có tính chất quyết định, chọn cho được người nhiệt tình, có tâm huyết với cộng đồng và có hiểu biết nhất định về sản xuất - kinh doanh. Bên cạnh đó tiếp tục tăng cường chính sách hỗ trợ đào tạo, bồi dưỡng cán bộ quản lý HTX, tổ hợp tác.

- Việc thành lập HTX và tổ hợp tác phải dựa trên nguyên tắc tự nguyện, tránh chạy theo thành tích. HTX và tổ hợp tác phải thực sự là đại diện của nông dân và hình thành trên nguyên tắc tự nguyện.

- Vận động người mua gom tham gia vào tổ hợp tác hoặc HTX. Người mua gom có kinh nghiệm thương mại và có quan hệ gần gũi với nông dân. Vì thế, tập hợp họ vào trong một tổ chức và trở thành nhân vật trung gian trong sản xuất theo hợp đồng giữa doanh nghiệp và nông dân là điều cần thiết.

Tóm lại, phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động của HTX và tổ hợp tác sẽ góp phần thúc đẩy hình thức sản xuất theo hợp đồng phát triển.

4. KẾT LUẬN

Qua nghiên cứu cho thấy, 4 vấn đề nảy sinh trong việc thực hiện hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo tại tỉnh Đồng Tháp gồm: 4 vấn đề nảy sinh trong thực hiện hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo, gồm i) các hình thức hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo chưa phù hợp; ii) năng lực sản xuất - kinh doanh của nông dân và doanh nghiệp còn yếu kém và iii) Nhà nước chưa phát huy hết vai trò của mình trong việc hợp tác, liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo iv) Các tổ chức đại diện của nông dân (HTX và tổ hợp tác) chưa làm tốt vai

trò của mình trong việc hợp tác sản xuất - tiêu thụ sản phẩm. Trên cơ sở này, bài báo, đề xuất 4 giải pháp như sau: i) nhân rộng và phát triển hình thức liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo thông qua hợp đồng mà doanh nghiệp giữ vai trò hạt nhân cung ứng đầu vào sản xuất và thu mua lúa gạo cho nông dân ii) hỗ trợ, tạo điều kiện nâng cao năng lực sản xuất - kinh doanh của nông dân và doanh nghiệp và iii) tăng cường phát huy vai trò của Nhà nước trong việc sản xuất và tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng iiiii) củng cố và phát triển tổ hợp tác và HTX.

Việc thực hiện hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo ở tỉnh Đồng Tháp vẫn còn gặp nhiều khó khăn. Những mô hình thành công chưa mang tính bền vững. Mặc dù, nhiều cơ chế, chính sách đã hình thành nhưng trở ngại lớn nhất từ phía doanh nghiệp và nông dân, chủ thể

chính trong hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ. Hình thức hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo chỉ phát triển khi có đủ các điều kiện cần thiết.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Quốc Hội (2012). Luật Hợp tác xã.

Sở Công thương tỉnh Đồng Tháp (2013). Báo cáo tổng kết mô hình doanh nghiệp - hợp tác xã - nông dân về tiêu thụ lúa gạo và cung ứng vật tư nông nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Tháp.

Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Đồng Tháp (2014). Báo cáo sơ kết cánh đồng liên kết vụ Đông Xuân 2013-2014.

Trung tâm từ điển học (2008). Từ điển tiếng Việt, Nhà xuất bản Đà Nẵng.

Ủy ban nhân dân tỉnh Đồng Tháp (2014). Báo cáo kết quả giải quyết khó khăn về sản xuất, tiêu thụ lúa gạo trên địa bàn tỉnh Đồng Tháp.