GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG LIÊN KẾT NHÀ DOANH NGHIỆP VÀ NHÀ NÔNG TRONG SẢN XUẤTVÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM NÔNG NGHIỆP

Ths Nguyễn Thị Kim Chi

Đại học Kinh doanh và Công nghệ Hà Nội

chi.kkte@gmail.com

TS. Nguyễn Phúc Thọ

Đại học Nông nghiệp

Email: phuctho6952@gmail.com

Mô hình "4 nhà" (Nhà nước, nhà nông, nhà khoa học, nhà doanh nghiệp) là mối liên kết có thể phát huy được sức mạnh tổng hợp của các "nhà", tận dụng có hiệu quả, tiềm năng, lợi thế của từng địa phương. Tuy nhiên, giữa "4 nhà" vẫn hoạt động chưa ăn khớp, đặc biệt là giữa nhà doanh nghiệp và nhà nông vẫn thiếu bền vững, chỉ mang tính thời vụ, ngắn hạn, chưa đặt trọn niềm tin vào nhau. Bài viết này nhận diện thực trạng liên kết giữa nhà doanh nghiệp và nhà nông và nỗ lực tìm ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của việc sản xuất và tiêu thụ nông sản.

Từ khóa: liên kết "4 nhà", liên kết doanh nghiệp và hộ nông dân, tiêu thụ sản phẩm nông sản

1.Mở đầu

Liên kết sản xuất trong phát triển nền nông nghiệp hiện đại là hướng đi tất yếu trong bối cảnh nước ta phát triển kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và hội nhập kinh tế quốc tế. Không phải ngẫu nhiên mà các nhà chuyên môn khuyến cáo rằng, trong sản xuất nông nghiệp phải có sự liên kết 4 nhà (Nhà nước, Nhà nông, Nhà khoa học, và Nhà doanh nghiệp). Chính sự liên kết chặt chẽ của "4 nhà" này sẽ góp phần giúp cho nền nông nghiệp có tính ổn định và bền vững cao. Vì vậy, trong mối liên kết "4 nhà" hiện nay, giới chuyên môn cũng khẳng định rằng, mắt xích nhà nông và nhà doanh nghiệp là quan trọng hàng đầu, nhà nước và nhà khoa học chỉ giữ vai trò hỗ trợ. Vì thế, việc đi tìm tiếng nói chung cho nhà nông và nhà doanh nghiệp được xem là giải pháp quan trọng hàng đầu để đảm bảo tính bền vững của mô hình liên kết "4 nhà". Suy cho cùng, tiếng nói chung của họ chính là lợi ích kinh tế, nếu lợi ích giữa các bên được giải quyết hài hòa, thỏa đáng thì quan hệ hợp tác sẽ rất thuận lợi.

Có thể nói, đưa doanh nghiệp về với nông thôn là "chìa khóa" để giải quyết nhiều tiêu chí kinh tế của nông thôn trong bối cảnh nguồn lực đầu tư cho nông thôn còn hạn chế. Tuy nhiên, để thu hút các doanh nghiệp về địa bàn này, Chính phủ và từng địa phương cần có những cơ chế, chính sách cụ thể về đất đai, nguồn lực, vốn đầu tư... Bên cạnh đó, việc giải quyết mâu thuẫn giữa sản xuất nhỏ với thị trường lớn và mâu thuẫn giữa hiệu quả thấp với rủi ro cao cần được nhanh chóng xử lý. Đó là cách tốt nhất để huy động nguồn lực cho xây dựng nông thôn mới và là cầu nối nông dân - doanh nghiệp - thị trường. Mặt khác, đưa doanh nghiệp về nông thôn cũng tạo cơ hội và môi trường tốt để nông dân thích nghi với lối tư duy công nghiệp. Có như vậy, kinh tế nông nghiệp mới phát triển, đời sống nông dân được cải thiện và lộ trình xây dựng nông thôn mới mới rộng mở theo hướng nâng cao giá trị gia tăng. Bài viết này chúng tôi nghiên cứu vấn đề về *"Giải pháp tăng cường liên kết nhà doanh nghiệp và nhà nông trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp"*.

2. Thực trạng liên kết nhà doanh nghiệp và nhà nông trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp

2.1 Các mô hình liên kết nhà doanh nghiệp và nhà nông trong sản xuất nông nghiệp

Hộ nông dân có diện tích nhỏ lẻ, manh mún mà nhỏ lẻ manh mún thì không thể sản xuất ra khối lượng sản phẩm lớn, sản xuất hàng hoá được, suốt đời nghèo khó. Chỉ có tập trung ruộng đất hay tích tụ ruộng đất mới thực hiện sản xuất lớn được, có điều kiện để tiến hành cơ giới hoá nâng cao năng suất lao động, hạ giá thành, tiến hành thuỷ lợi hoá, điện khí hoá, sinh học hoá, thị trường hóa, tiến hành chế biến hiện đại để nâng cao chất lượng sản phẩm và giá trị hàng hoá. Một nghịch lý đang tồn tại là: Người có khả năng kinh doanh nhưng lại không có đất đai, còn người có đất đai lại không có khả năng kinh doanh. Có rất nhiều mô hình liên kết giữa các doanh nghiệp (cả doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp tư nhân) với hợp tác xã và hộ nông dân, cụ thể là:

- Doanh nghiệp lo đầu tư vốn, cung cấp giống tốt, kỹ thuật, vật tư cho sản xuất nông nghiệp, tiến hành chế biến và tiêu thụ hầu hết các sản phẩm làm ra.

- Hộ nông dân góp ruộng và ngày công lao động theo quy hoạch "liền vùng, cùng trà, khác chủ" sản phẩm làm ra được doanh nghiệp thu mua chế biến và tiêu thụ.

Mô hình này hiện đang diễn ra rất sôi động ở nhiều nơi, nhiều vùng, nhiều dạng, mấu chốt là sản phẩm làm ra được chế biến và tiêu thụ, trở thành khối lượng hàng hoá lớn. Có thể nêu một số mô hình như bảng 1.

Hiện nay giữa nhà nông và nhà doanh nghiệp đang tồn tại các hình thức liên kết trong sản xuất nông nghiệp. Tùy thuộc vào mức độ liên kết và tính pháp lý ràng buộc mà phân chia cụ thể thành các loại sau:

Doanh nghiệp bao tiêu sản phẩm đầu ra nhưng không đầu tư, không tham gia trực tiếp vào quá trình sản xuất. Tính pháp lý và ràng buộc giữa hai bên còn rất lỏng lẻo, vì thế mang tính chất thời vụ và "ăn xổi, ở thì". Tiêu biểu cho mô hình này là ngành chè ở Hà Giang, nghề nuôi, chế biến cá tra ở An Giang, hồ tiêu, cà phê ở Tây Nguyên...

Doanh nghiệp đầu tư, doanh nghiệp tham gia một phần vào quá trình sản xuất của nông dân và bao tiêu sản phẩm. Doanh nghiệp đóng vai trò là người thu mua, bao tiêu toàn bộ sản phẩm đầu ra của nông dân theo mức giá sàn do doanh nghiệp đặt ra. Doanh nghiệp hỗ trợ nông dân bằng cách cho ứng trước vật tư, hướng dẫn quy trình sản xuất và kiểm tra chất lượng sản phẩm. Nông dân được hỗ trợ và chia sẻ về kinh phí sản xuất và trình độ sản xuất. Doanh nghiệp đóng vai trò đầu tàu trong mối liên kết và nông dân cũng được định hướng và yên tâm sản xuất ổn định. Tuy nhiên, mô hình này hoạt động trên chữ Tín, các hợp đồng dễ bị phá vỡ khi giá cả thị trường biến động. Điển hình là mô hình cánh đồng mẫu lớn tại đồng bằng sông Cửu Long. Vào vụ đông xuân 2011- 2012 đến nay, tình hình lúa

Bảng 1: Liệt kê các mô hình liên kết tại địa phương

Lĩnh vực liên kết	Công ty, địa phương
Sản xuất mía	Nhà máy đường Lam Sơn, Thanh Hoá; nhà máy đường Biên Hoà và Bourbon Tây Ninh
Sản xuất rau quả thực phẩm	Công ty Đông Phương, Công ty Bảy Hoà, TP.Hồ Chí Minh; Vân Nội, Hà Nội; Xuân Hương, Đà Lạt…).
Sản xuất cây ăn quả.	(Công ty Vĩnh Kim sản xuất vú sữa Vĩnh Long; Công ty G.O.C sản xuất dứa ở Bắc Giang)
Sản xuất cây công nghiệp	Công ty chè Mộc Châu sản xuất chè Shan-tuyết; Công ty chè Phú Đa, Thanh Sơn, Phú Thọ
Sản xuất thuỷ sản	Công ty Hùng Vương, Cần Thơ sản xuất tiêu thụ hàng vạn tấn cá tra).
Sản xuất lúa gạo xuất khẩu	Công ty Tam Nông, Đồng Tháp
Sản xuất các loại giống lúa, ngô chất lượng cao	Công ty CP giống cây trồng Thái Bình, Công ty Chiềng Sung sản xuất giống ngô ở Sơn La, Công ty Cường Tân, Trực Ninh, Nam Định

Nguồn: TS.Bùi Sỹ Tiến (nongnghiep.vn)

gạo gặp khó khăn, cạnh tranh gay gắt, giá cả liên tục bấp bênh, không thuận lợi. Mối quan hệ giữa nhà nông và nhà doanh nghiệp rạn nứt. Giá lúa tăng cao là lý do để doanh nghiệp "bỏ rơi" nông dân. Giá lúa cao nhà nông cũng sẵn sàng bỏ hợp đồng để bán cho doanh nghiệp khác hoặc thương lái bên ngoài.

Ông Nguyễn Thanh Tùng- Giám đốc Trung tâm Khuyến nông Long An cho biết: "Tình trạng phá vỡ hợp đồng thường xuyên xảy ra do nông dân không tuân thủ quy trình sản xuất, lúa hàng hóa không đáp ứng phẩm chất đặt theo đơn đặt hàng. Ngược lại, doanh nghiệp không đảm bảo tiến độ thu mua, giá thu mua chưa mang tính khuyến khích đối với nông dân". Cũng theo PGS.TS Phạm Văn Dư, Phó Cục trưởng Cục Trồng trọt (Bộ NN-PTNT) thời gian qua, do năng lực thu mua còn hạn chế, không thống nhất tiêu chí, giá cả thu mua... là nguyên nhân dẫn đến tình trạng phá vỡ hợp đồng, doanh nghiệp không khỏi ngán ngại tham gia cánh đồng mẫu lớn". PGS.TS Nguyễn Ngọc Đệ, Phó trưởng Khoa Phát triển nông thôn (Trường Đại học Cần Thơ), cho rằng "Mối quan hệ giữa doanh nghiệp và nông thôn chưa bình đẳng. Doanh nghiệp tồn tại nhờ nông dân nhưng nông dân luôn ở thế bị động, chỉ biết sản xuất và phó thác sản phẩm của mình cho doanh nghiệp".

Doanh nghiệp gia công sản xuất là hình thức doanh nghiệp đảm nhiệm về chi phí vật tư sản xuất gồm: giống, thức ăn, thuốc... Doanh nghiệp cũng cung cấp cho nông dân thời vụ sản xuất, áp dụng kỹ thuật theo quy trình cụ thể, giám sát dịch bệnh, quy trình sản xuất và bao tiêu sản phẩm. Nông dân nhận mức khoán chi phí và ứng một phần chi phí cơ bản đầu tư ban đầu, chi phí lao động và sản xuất trên ruộng đất của chính mình. Nhà nông không phải đầu tư nhiều, ít rủi ro. Tuy nhiên, mô hình liên kết này cũng bộc lộ nhiều nhược điểm là người nông dân được hưởng lợi thấp. Các doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng, chủ đạo trong liên kết nên các doanh nghiệp thường lựa chọn khi ký hợp đồng và có biểu hiện của lợi ích nhóm. Đặc biệt khi doanh nghiệp gặp vấn đề về vốn thì liên kết dễ bị rạn nứt. Công ty cổ phần thủy sản Hùng Vương, hay công ty cổ phần xuất nhập khẩu thủy sản An Giang là những điển hình cho mô hình liên kết dọc nuôi gia công cá tra xuất khẩu. Hiện tại trên khắp cả nước cũng hình thành thêm hình thức góp vốn cổ phần vào doanh nghiệp bằng giá trị quyền sử dụng đất. Tức là nông dân cho thuê đất rồi làm công cho công ty trong lĩnh vực nông, lâm, thủy sản, chủ yếu là ở Nam Định... Tuy nhiên, tính điển hình không cao, và chưa ghi nhận được thành công rõ rệt.

2.2 Các doanh nghiệp tham gia trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp có xu hướng tăng nhưng chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ

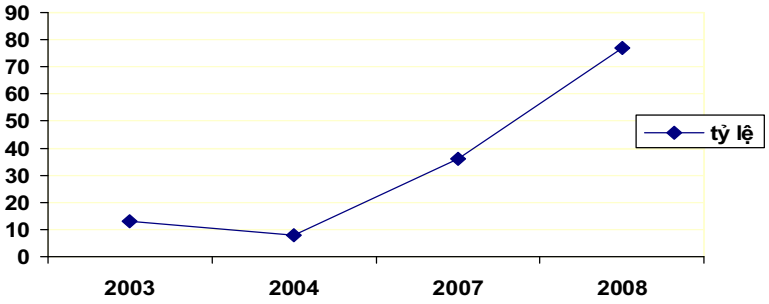
Theo kết quả phân tích số liệu tổng điều tra Doanh nghiệp 2006, ông Phạm Đình Túy- Vụ trưởng Vụ Công nghiệp, Tổng cục Thống Kê đã đưa ra những con số "ấn tượng" tổng số doanh nghiệp thực tế đang hoạt động trong lĩnh vực nông thôn là 39.414 doanh nghiệp, chiếm 30% số doanh nghiệp toàn quốc. Tổng số lao động của các doanh nghiệp vùng nông thôn là xấp xỉ 2,1 triệu người. Tổng số vốn của các doanh nghiệp khu vực nông thôn là 537,8 nghìn tỷ đồng. Chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (có vốn dưới 10 tỷ đồng) 34.327 doanh nghiệp, chiếm khoảng 87,1% còn lại là các doanh nghiệp lớn chiếm 12,9%. Có tới 92% số doanh nghiệp tư nhân ở khu vực nông thôn là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Với những số liệu thống kê mới nhất cho thấy rằng các doanh nghiệp đang có xu hướng đầu tư mạnh vào lĩnh vực nông nghiệp. Chính phủ vừa ban hành Nghị định số 61/2010/NĐ-CP qui định một số ưu đãi và hỗ trợ đầu tư bổ sung của Nhà nước dành cho doanh nghiệp đầu tư và nông nghiệp nông thôn. Nhà nước sẽ tăng các khoản vay ưu đãi và hỗ trợ các dự án nông nghiệp. Đây là tín hiệu đáng mừng đối với các doanh nghiệp nông nghiệp.

2.3 Sản phẩm nông sản được tiêu thụ qua hợp đồng khá thấp

Doanh nghiệp Việt Nam đa số là doanh nghiệp nhỏ, vốn không có, không đủ điều kiện xây kho, dự trữ hàng hóa, quảng bá thương hiệu, đầu tư nhãn hiệu hàng hóa, hậu mãi... Vì không nhãn hiệu, xuất xứ sản phẩm nên việc giữ chữ Tín và ổn định chất lượng khi ký kết hợp đồng là khó thực hiện. Mặt khác, một doanh nghiệp không thể ký hợp đồng với "một biển nông dân". Trong khi đó nông dân vẫn làm ăn cá thể, nhỏ lẻ, tự do mua bán, không tổ chức. Do vậy, tình trạng "bội tín" trong sản xuất nông nghiệp xảy ra phổ biến.

Theo thống kê của Cục Kinh tế hợp tác và phát triển nông thôn, sau 10 năm thực hiện nghị quyết

Hình 1: Thống kê số lượng nông sản thu mua qua hợp đồng



Nguồn: Sở NN-PTNT An Giang

80/2001/QĐ-TTg và chỉ thị 25/2008/CT-TTg, thì tỷ lệ nông sản được tiêu thụ qua hợp đồng bao tiêu, liên kết sản xuất khá thấp. Lúa hàng hóa chiếm 2,1%, cà-phê 2,5%, rau màu 2,9%, chè 9%, thủy sản 13%, chế biến gỗ là 16,7%, sữa 49%, mía đường 77,8%, bông 90%... Tỷ lệ cao chiếm ở một số ngành hàng có tính đặc thù, rất khó tìm đối tác liên kết đầu vào và đầu ra như mía đường, thuốc lá, sữa... Một số loại chỉ liên kết hình thức như rau màu, hoa quả, thủy sản, chè... Công ty Lương thực miền Nam, thương lái cung ứng 36% sản lượng gạo, Tổng công ty Lâm nghiệp Việt Nam cũng thu mua tới 83% gỗ nguyên liệu rừng trồng. Theo Hiệp hội chè Việt Nam hiện nay có khoảng 600 doanh nghiệp, nhưng chưa có doanh nghiệp nào ký hợp đồng trực tiếp với hộ nông dân. Kết quả đạt được hiện nay còn thấp so với mục tiêu ban đầu đề ra năm 2005 ít nhất 30% và năm 2010 là hơn 50% lượng nông sản được tiêu thụ qua hợp đồng. Mục tiêu của năm 2020, có 80%-95% lượng mía đường, tôm, cá tra, cá basa, 15%-30% lượng chè, lúa hàng hóa, cà phê, trái cây xuất khẩu, rau an toàn tiêu thụ qua hợp đồng.

Số liệu cụ thể của Tỉnh An Giang cho thấy kết quả thực hiện quyết định số 80/TTg của Thủ tướng năm 2010.

Theo kết quả này thì trong khoảng thời gian từ 2003 đến 2008, sản lượng thu mua lúa chỉ đạt 44%/ tổng số sản lượng đã ký trong hợp đồng, số còn lại bán lúa qua bốn kênh khác là thương lái, nông dân khác, công ty hợp đồng, công ty lương thực. Điển hình như trường hợp của công ty TNHH ADC, năm 2008 công ty có liên kết sản xuất lúa chất lượng cao với bà con nông dân. Vụ Thu- đông 2008, công ty ký hợp đồng sản xuất theo tiêu chuẩn Global GAP với 30 hộ xã viên với diện tích 11,4 ha. Theo hợp đồng này thì phải chuyển từ sạ dầy sang sạ thưa, giảm phun thuốc, bắt buộc ghi chép sổ sách, làm nhà kho chứa thuốc và dụng cụ nông nghiệp, không được phun thuốc độc hại, bón phân cân đối, gieo sạ và thu hoạch đồng loạt... những qui định này đã khiến nhiều nhà nông làm theo tập quán cũ bỏ "chạy".

Từ những thực trạng trên, cần thấy rằng, để đạt được những mục tiêu trong tương lai thì ngoài việc sửa đổi, bổ sung chính sách pháp luật một cách phù hợp cần thực hiện tái cơ cấu ngành nông nghiệp theo hướng phát triển quy mô lớn, chuyên nghiệp hơn.

2.4. Nguyên nhân ảnh hưởng đến việc tham gia liên kết

2.4.1 Các yếu tố từ hộ nông dân

Người nông dân còn nhiều hạn chế về liên kết, về hợp đồng, trách nhiệm liên kết. Họ nhìn đến cái lợi trước mắt mà không nhìn lâu dài. Họ sợ sự ràng buộc về mặt pháp lý khi ký kết hợp đồng. Trong nhiều trường hợp đã ký hợp đồng rồi nhưng được đối tượng khác thu mua giá cao, họ vẫn đơn phương chấm dứt hợp đồng.

Các hộ nông dân không đáp ứng được yêu cầu về chất lượng sản phẩm. Họ luôn muốn chất lượng sản phẩm nông sản cao nhưng thực tế không đạt được như vậy. Tỷ lệ sâu bệnh, chăm bón, quy trình phun thuốc không đạt yêu cầu... Do vậy, các doanh nghiệp không thể thu mua, tỷ lệ thải loại khá cao.

Sản xuất của các hộ nông dân vẫn tự phát, không tập trung, quy mô kinh tế của hộ còn nhỏ, diện tích manh mún, không tập trung sản xuất.

Tư tưởng thay đổi phương thức sản xuất của hộ rất ít, hầu như không đầu tư khoa học kỹ thuật

Tóm lại, nhận thức của liên kết sản xuất của hộ nông dân rất kém, chính các lý do chính trên đã khiến cho việc liên kết còn hạn chế. Do đó, để nâng cao được thực trạng này cần nâng cao ý thức của nông dân về liên kết một cách sâu sắc.

2.4.2 Các yếu tố từ doanh nghiệp

Vào thời điểm nông vụ, các doanh nghiệp thường có nhiều sự lựa chọn thu mua sản phẩm do vậy các doanh nghiệp giảm giá không thông báo cho nông dân, trong khi thu mua gây nhiều khó dễ...

Các chế tài mà doanh nghiệp đưa ra hiện nay chưa thực sự có hiệu lực do vậy tình trạng hợp đồng miệng vẫn diễn ra phổ biến.

Các doanh nghiệp chưa chủ động trong việc liên kết, do vậy chưa quy hoạch vùng nguyên liệu, phối kết hợp với các địa phương, hộ nông dân.

Các doanh nghiệp chạy theo lợi nhuận, cung cấp vốn, phân bón, vật tư kém chất lượng để cho sản xuất của nông dân bị thất thoát, làm ảnh hưởng đến uy tín của các "nhà khác" trong mối liên kết.

3. Đề xuất những giải pháp

Từ những phân tích tình hình thực trạng trên cho thấy những lợi thế và thách thức đối với liên kết nhà doanh nghiệp và nhà nông, nhất là trong giai đoạn tái cơ cấu và phát triển nông nghiệp hiện đại.

3.1 Các giải pháp đối với hộ nông dân

3.1.1 Nâng cao trình độ liên kết của người nông dân

Đối với các hộ nông dân, trình độ hạn chế về liên kết, hợp đồng, trách nhiệm liên kết, họ nhìn cái lợi trước mắt mà chưa nhìn lâu dài. Họ rất sợ những ràng buộc của hợp đồng. Trong nhiều trường hợp, khi các doanh nghiệp đã ký hợp đồng với người nông dân thì họ vẫn phá vỡ hợp đồng nếu có nơi nào khác bán với giá thấp hơn. Thậm chí, trong một vài trường hợp, hộ nông dân còn không sản xuất tuân thủ theo tiêu chuẩn chất lượng đã ký trong hợp đồng mà cung cấp các sản phẩm rất kém chất lượng. Điều này là một nghịch lý vì các doanh nghiệp đã cho người nông dân ứng vốn, mua phân bón, chuyển giao khoa học kỹ thuật, mua với giá ổn định.

3.1.2 Các hợp tác xã có thể đứng ra đại diện cho nông dân trong liên kết với nhà doanh nghiệp

Trong các mô hình liên kết đều nhận thấy rõ sự yếu thế thuộc về người nông dân do vậy việc đầu tiên cần chuyển từ vị trí thụ động sang chủ động, đối trọng ngang hàng trong sản xuất nông nghiệp. Muốn như vậy, họ cần quan tâm hơn, tôn trọng đến các bản hợp đồng về số lượng và chất lượng, thời gian cung ứng. Các hộ nông dân, mà lý tưởng nhất là các HTX có thể đứng đại diện trong liên kết này, bởi HTX là nơi các hộ nông dân có thể bao bọc nhau, có thể trợ giúp nhau trong quá trình sản xuất và đảm bảo lợi ích cộng đồng của liên kết.

3.1.3 Các hộ nông dân cần có ý thức đầu tư vốn cho sản xuất và đảm bảo chất lượng sản phẩm

Sản xuất qui mô nhỏ, manh mún là điểm dễ dàng nhận thấy của các hộ nông dân. Khi ký kết các hợp đồng với doanh nghiệp, các hộ nông dân cần tuân thủ các tiêu chuẩn kỹ thuật, chất lượng nhất định. Để đạt được những tiêu chuẩn này, hộ nông dân cần sản xuất một cách nghiêm túc không được tự phát, dối trá trong việc sản xuất. Quan trọng hơn hết là phải nâng cao chất lượng nông phẩm để cạnh tranh xuất khẩu. Việc này vừa làm thay đổi dần tập quán sản xuất của nông dân vừa hướng tới nền sản xuất bền vững trong thời kỳ hội nhập, chứ không thể để "thuyền nhỏ ra sóng lớn" mãi.

3.2 Các giải pháp đối với doanh nghiệp

3.2.1 Các doanh nghiệp cần tôn trọng vai trò và vị thế của người nông dân

Doanh nghiệp cần tôn trọng lợi ích của nhà nông thay vì tư duy độc quyền, lợi ích nhóm khi lựa chọn nhà nông liên kết. Các cơ sở chế biến thu mua sản phẩm nông sản ổn định nhưng vẫn còn tình trạng cơ sở chế biến ngừng mua hoặc giảm giá lại không thông báo cho nông dân, trong khi mua còn gây khó dễ với nông dân... nhất là vào thời điểm chính nông vụ.

3.2.2 Các doanh nghiệp cần phải có hợp đồng cụ thể, có tính hiệu lực cao

Riêng đối với vấn đề xử lý vi phạm hợp đồng các doanh nghiệp cần có chế tài cụ thể, hiện tại mới dừng ở việc phạt tiền. Các doanh nghiệp cũng cần tăng cường liên kết, phối hợp sản xuất, quy hoạch vùng nguyên liệu của các cơ sở chế biến với các cấp chính quyền địa phương, nông hộ. Thông qua các hợp đồng này giúp các cơ sở chế biến, xuất khẩu có điều kiện mở rộng qui mô hoạt động do có sự đảm

bảo ổn định về số lượng, chất lượng và tiến độ của nguyên liệu nông sản cho sản xuất.

3.2.3 Các doanh nghiệp cần chủ động nghiên cứu thị trường tiêu thụ ổn định

Để tránh tình trạng bị động đối với đầu ra của nông phẩm, các doanh nghiệp cần có kế hoạch tìm hiểu các ngành hàng và bảo vệ thương hiệu chiến lược, tránh tình trạng bị động, nhất là trong tình hình kinh tế nhiều biến động như hiện nay.

3.2.4 Các doanh nghiệp cần có kế hoạch hỗ trợ nông dân sản xuất

Cần phải tập huấn kỹ về kỹ thuật, quy trình sản xuất, tư vấn nông dân về pháp lý khi ký hợp đồng; hỗ trợ vay vốn cho nông dân. Các doanh nghiệp cần định kỳ xuống làm việc với các HTX hoặc hộ nông dân để kịp thời nắm bắt được tình hình sản xuất, giúp họ tiếp cận vốn vay, đào tạo nhân lực, ứng dụng kỹ thuật vào sản xuất...

3.3 Giải pháp từ Nhà nước

Thực tế cho thấy rằng việc liên kết giữa nhà doanh nghiệp và nhà nông gặp nhiều vấn đề về tính pháp lý. Do vậy, Nhà nước cần phải đóng vai trò là người hoạch định và là trọng tài trong các phán xét liên quan đến hợp đồng. Cần ban hành các văn bản pháp lý, qui định ràng buộc rõ ràng, đối với các hợp đồng liên kết, hỗ trợ thông qua các chính sách ưu đãi lãi suất... để tránh tình trạng "bẻ kèo" từ hai phía. Như vậy, Chính phủ cần ban hành các chế tài xử phạt, tạo hành lang pháp lý giúp cho các bên được hưởng lợi từ liên kết công bằng hơn, tạo môi trường thuận lợi gắn kết trong hoạt động sản xuất và tiêu thụ các sản phẩm nông nghiệp.

3.3.1 Giải pháp về hỗ trợ doanh nghiệp.

Hiện nay, số lượng doanh nghiệp tham gia đầu tư vào nông nghiệp còn hạn chế, nhất là công đoạn sản xuất mà họ chủ yếu tham gia vào khâu thu gom, sơ chế và tiêu thụ. Chính vì vậy, họ không quan tâm đến toàn chuỗi sản xuất. Vì thế, Nhà nước cần có chính sách ưu đãi hơn về hạn điền và thời gian thuê đất, hỗ trợ tích tụ đất đai, thuế, vốn vay, bảo hiểm rủi ro, đào tạo nguồn lực... Tạo điều kiện để nông dân góp quyền sử dụng đất vào doanh nghiệp như mua cổ phiếu để họ yên tâm giao đất. Với đầu tư thiết bị, máy móc cần có chính sách ưu đãi về lãi suất, không tính theo năm mà chỉ tính theo mùa vụ sản xuất. Khi doanh nghiệp đầu tư vào sản xuất, họ sẽ là pháp nhân quan trọng trong việc định hướng thị trường, lựa chọn công nghệ và tìm nguồn vốn đầu tư.

3.3.2 Giải pháp về hỗ trợ xây dựng Hiệp hội ngành hàng.

Các hộ nông dân, thâm chí là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp đều có qui mô nhỏ, vốn ít, khả năng vươn ra thị trường trực tiếp là khó khăn. Do vậy, Nhà nước cần hỗ trợ để hình thành nhóm sở thích, Hiệp hội theo từng ngành hàng cụ thể. Hoạt động sản xuất nông nghiệp, nhất là hoạt động trong lĩnh vực chế biến, xuất khẩu phải là các hoạt động có điều kiện và cần có chế tài để giám sát DN. Hiện nay, chính chúng ta đang tự cạnh tranh nhau nên đã làm tổn hại uy tín quốc gia và gây tổn thất cho người sản xuất.

Mô hình này cũng cần có những tổ chức: Hội nông dân, Liên minh hợp tác xã, các hiệp hội ngành hàng... để tăng tính gắn kết chiến lược này.

3.3.3 Nhà nước cần định hướng lựa chọn các mặt hàng nông sản chiến lược.

Tránh tối đa trường hợp bị động trong sản xuất nông nghiệp. Để khắc phục tình trạng các liên kết có thể bị rạn nứt, Chính phủ cũng cần có những biện pháp ứng phó kịp thời để hạn chế bất lợi cho nhà nông.

Bên cạnh đó, Nhà nước cần thành lập vùng chuyên canh cây lúa, cá, tôm… để khắc phục các vấn đề tồn tại nói trên; tập trung quỹ đất tạo nên vùng sản xuất có diện tích lớn, có đại diện của nông dân ký kết hợp đồng sản xuất với doanh nghiệp để giảm bớt rủi ro cho nông dân. Đồng thời, cần tăng cường hỗ trợ cho các doanh nghiệp mũi nhọn và nông dân để thúc đẩy cho toàn chuỗi phát triển.

Doanh nghiệp và nông dân là trung tâm của mối liên kết nhưng không đặt trọn niềm tin vào nhau đã làm cho mối liên kết của "4 nhà" thiếu chặt chẽ, nên rủi ro trong sản xuất là điều khó tránh khỏi. Chỉ khi nào, cả "4 nhà" cùng nhìn về một hướng, mới có thể xây dựng được một nền nông nghiệp phát triển bền vững.

4. Kết luận

Liên kết giữa nhà nông và nhà doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ nông sản là chủ trương

đúng đắn của Đảng và Nhà nước góp phần tạo nên sự phát triển của kinh tế nông thôn. Tuy nhiên, mối liên kết này cũng bộc lộ nhiều bất cập khi các doanh nghiệp với các nhà nông không đồng thuận.

Các mô hình liên kết giữa nhà doanh nghiệp và nhà nông trong sản xuất và tiêu thụ nông sản xuất hiện nhiều mô hình như: Doanh nghiệp bao tiêu sản phẩm đầu ra nhưng không đầu tư, không tham gia trực tiếp vào quá trình sản xuất. Doanh nghiệp đầu tư, doanh nghiệp tham gia một phần vào quá trình sản xuất của nông dân và bao tiêu sản phẩm. Doanh nghiệp gia công sản xuất là hình thức doanh nghiệp đảm nhiệm về chi phí vật tư sản xuất gồm giống, thức ăn, thuốc...

Các doanh nghiệp tham gia sản xuất nông nghiệp có xu hướng tăng và chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Mặt khác, số lượng nông sản được tiêu thụ qua hợp đồng còn nhiều hạn chế. Tình trạng tự ý bỏ hợp đồng còn diễn ra phổ biến do các nguyên nhân từ nhà nông và cả nhà doanh nghiệp.

Những phân tích tình hình thực trạng trên cho thấy những lợi thế và thách thức đối với liên kết nhà doanh nghiệp và nhà nông, nhất là trong giai đoạn tái cơ cấu và phát triển nông nghiệp hiện đại. Từ đó, tác giả đề xuất 3 nhóm giải pháp:

- Các giải pháp đối với hộ nông dân gồm (1)Nâng cao trình độ liên kết của người nông dân; (2)Các hợp tác xã có thể đứng ra đại diện cho nông dân trong liên kết với nhà doanh nghiệp.(3) Các hộ nông dân cần có ý thức đầu tư vốn cho sản xuất và đảm bảo chất lượng sản phẩm;

- Các giải pháp đối với doanh nghiệp gồm: (1) Các doanh nghiệp cần tôn trọng vai trò và vị thế của người nông dân; (2) Các doanh nghiệp cần phải có hợp đồng cụ thể, có tính hiệu lực cao; (3) Các doanh nghiệp cần nghiên cứu thị trường tiêu thụ ổn định; (4) Doanh nghiệp cần có chế độ hỗ trợ nông dân sản xuất;

- Giải pháp từ Nhà nước gồm (1) Giải pháp về hỗ trợ doanh nghiệp, (2) Giải pháp về hỗ trợ xây dựng Hiệp hội ngành hàng (3) Nhà nước cần định hướng lựa chọn các mặt hàng nông sản chiến lược.❐

Tài liệu tham khảo:

1. TS Nguyễn Văn Sánh: Phân tích và đánh giá mối quan hệ " 4 nhà" và đề xuất các biện pháp cho sản xuất và tiêu thụ lúa ở đồng bằng sông Cửu Long. Báo cáo tổng kết đề tài khoa học và công nghệ cấp bộ. Tháng 3- 2011.

2. TS. Nguyễn Công Thành: Một vài suy nghĩ về liên kết "4 nhà"trong sản xuất nông nghiệp. Viện nghiên cứu Lúa ĐBSCL

3. Nguyễn Duy Cần, Võ Hồng Tú, Nguyễn Văn Sánh: Liên kết " 4 nhà" trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo: trường hợp nghiên cứu ở tỉnh An Giang. Tạp chí Khoa học 2011:20a 220-229. Trường Đại học Cần Thơ.

4. Ngọc Quang (2004). Liên kết 4 'nhà' trong nông nghiệp còn lỏng lẻo. Báo Vnexpress. Truy cập tại http://vnexpress.net/gl/kinh-doanh/2004/01/3b9ce97e/ vào ngày 21/2/2011.

5. TS. Bùi Sỹ Tiếu: Mô hình sản xuất nông nghiệp nào phù hợp cơ chế thị trường và quá trình CNH-HĐH.

6. Nghị định số 80/2002/QĐ – TTg ngày 24/6/2002; Nghị quyết Hội nghị lần thứ bảy, Ban chấp hành TW Đảng khóa X