

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu dẫn ra trong luận án có nguồn gốc đầy đủ và trung thực, kết quả đóng góp của luận án là mới và chưa từng được ai công bố trong bất cứ công trình nào khác.

Tác giả

Hồ Quế Hậu

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT.....	v
DANH MỤC SƠ ĐỒ, BIỂU ĐỒ	vii
DANH MỤC SƠ ĐỒ, BIỂU ĐỒ	vii
PHẦN MỞ ĐẦU	1
<i>Chương 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN VỀ LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG SẢN VỚI NÔNG DÂN ..</i>	17
1.1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ LIÊN KẾT KINH TẾ VÀ LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG SẢN VỚI NÔNG DÂN.....	17
1.1.1. Một số vấn đề cơ bản về liên kết kinh tế.....	17
1.1.2. Một số vấn đề cơ bản về liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.....	30
1.2. NỘI DUNG, TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ, HIỆU QUẢ VÀ NHỮNG NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN VỚI NÔNG DÂN	40
1.2.1. Nội dung của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân.	40
1.2.2. Tiêu chí đánh giá kết quả và hiệu quả thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.....	55
1.2.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.....	59
1.3. KINH NGHIỆM THỰC TIỄN CÁC NƯỚC VỀ LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG SẢN VỚI NÔNG DÂN.....	64
1.3.1. Các kinh nghiệm cụ thể ở một số nước	64
1.3.2. Những bài học cho Việt Nam từ kinh nghiệm thực tiễn của các nước	71
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1.....	74

Chương 2: THỰC TRẠNG LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG SẢN VỚI NÔNG DÂN Ở VIỆT NAM THỜI GIAN QUA	76
2.1. TỔNG QUAN QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.....	76
2.1.1. Giai đoạn 1981-2002: Từ khi khởi sự đổi mới kinh tế đến khi có QĐ 80	76
2.1.2. Giai đoạn 2002-2010 : Từ khi có Quyết định 80 đến nay	81
2.2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG SẢN VỚI NÔNG DÂN	86
2.2.1. Thực trạng về những lĩnh vực liên kết giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.....	86
2.2.2. Thực trạng về những hình thức cấu trúc tổ chức liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.....	93
2.2.3. Thực trạng về các ràng buộc trong liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân	99
2.2.4. Thực trạng về quản trị thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.....	107
2.3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG SẢN VỚI NÔNG DÂN THỜI GIAN QUA	112
2.3.1. Những thành tựu đã đạt được	112
2.3.2. Nguyên nhân những thành tựu đã đạt được	123
2.3.3. Những thiếu sót tồn tại	126
2.3.4. Nguyên nhân những thiếu sót tồn tại.....	131
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	138
Chương 3: PHƯƠNG HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG SẢN VỚI NÔNG DÂN Ở VIỆT NAM.....	141
3.1. CĂN CỨ, QUAN ĐIỂM, PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN	141
3.1.1. Căn cứ xác định phương hướng, giải pháp phát triển liên kết	141
3.1.2. Quan điểm phát triển liên kết	148
3.1.3. Phương hướng phát triển liên kết	153

3.2. CÁC GIẢI PHÁP CƠ BẢN ĐỂ PHÁT TRIỂN LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN VỚI NÔNG DÂN Ở VIỆT NAM.....	157
3.2.1. Đẩy mạnh công tác nghiên cứu khoa học, tuyên truyền giáo dục, nâng cao nhận thức của đội ngũ cán bộ quản lý và ý thức đạo đức của doanh nghiệp và nông dân.....	157
3.2.2. Lựa chọn lĩnh vực liên kết thích hợp và hoàn thiện hình thức tổ chức liên kết giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.....	160
3.2.3. Hoàn thiện các quy tắc ràng buộc và nâng cao hiệu quả công tác quản trị hợp đồng phù hợp với từng trường hợp liên kết cụ thể.....	168
3.2.4. Cải thiện môi trường pháp luật, nâng cao hiệu lực hợp đồng và hoàn thiện các chính sách nhà nước tạo môi trường vĩ mô, chính sách hỗ trợ trực tiếp để tạo điều kiện cho liên kết phát triển	177
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3.....	186
KẾT LUẬN	188
DANH MỤC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC ĐÃ CÔNG BỐ	193
TÀI LIỆU THAM KHẢO	194

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

ANOVA	Phân tích phương sai
ASEAN	Hiệp hội các nước Đông Nam Á.
AFTA	Khu vực mậu dịch tự do ASEAN.
BVTV	Bảo vệ thực vật
CP	Tập đoàn Charoen Pokphand- Thái Lan
CP	Cổ phần
CF	Contract farming
DN	Doanh nghiệp
FDI	Đầu tư nước ngoài
HTX	Hợp tác xã
LATS	Luận án tiến sĩ
Quyết định 80	Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg ngày 24 tháng 6 năm 2002 về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng của Thủ tướng chính phủ.
SXKD	Sản xuất kinh doanh.
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TP	Thành phố
VietGAP	Tiêu chuẩn thực hành nông nghiệp tốt của Việt Nam.
GlobalGAP	Tiêu chuẩn thực hành nông nghiệp tốt toàn cầu.
XHCN	Xã hội chủ nghĩa.
ND 1	Mẫu điều tra nông dân 1
ND 2	Mẫu điều tra nông dân 2
XA 1	Mẫu điều tra xã 1
XA 2	Mẫu điều tra xã 2.
ND	Mẫu điều tra doanh nghiệp.
VINATEA	Liên hiệp các xí nghiệp chè Việt Nam nay là Tổng công ty chè Việt Nam
WTO	Tổ chức thương mại thế giới.
FDI	Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1a:	Tăng trưởng GDP ngành nông nghiệp(2004-2009)	82
Bảng 2.1b:	Cơ cấu giá trị đầu tư bình quân doanh nghiệp chế biến đầu tư cho nông dân hợp đồng theo cây con năm 2010	89
Bảng 2.2:	Nguồn cung cấp thông tin khoa học kỹ thuật chủ yếu cho nông dân	91
Bảng 2.3:	So sánh chất lượng thực hiện phương thức nông nghiệp hợp đồng năm 2010 giữa một số loại nông sản hợp đồng chủ yếu	115
Bảng 2.4:	So sánh mức độ hài lòng của nông dân đối với doanh nghiệp chế biến năm 2010 giữa một số loại nông sản hợp đồng chủ yếu.	116
Bảng 2.5:	So sánh cảm nhận của nông dân về hiệu quả của việc bán nông sản qua các kênh bán hàng khác nhau năm 2010	118
Bảng 2.6:	So sánh cảm nhận của nông dân về hiệu quả của việc mua vật tư với các kênh cung cấp khác nhau năm 2010	119
Bảng 2.7:	So sánh cảm nhận của doanh nghiệp về hiệu quả của việc mua nông sản nguyên liệu qua các kênh mua hàng khác nhau	121
Bảng 2.8:	So sánh số lượng và chất lượng HTX và các hình thức kinh tế hợp tác khác ở các xã năm 2010	122
Bảng 3.1:	Kết quả hồi quy sử dụng phương pháp Enter	145
Bảng 3.2:	Kết quả hồi quy sử dụng phương pháp Enter	147

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BIỂU ĐỒ

I. SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1:	Mối quan hệ giữa liên kết kinh tế với thị trường và kế hoạch hóa xét trên phương diện đặc trưng và nguyên tắc	26
Sơ đồ 1.2:	Mối quan hệ giữa liên kết kinh tế với thị trường và kế hoạch hóa xét trên phương diện vai trò vị trí.....	28
Sơ đồ 1.3:	Khung phân tích nội dung, tiêu chí đánh giá kết quả, hiệu quả và các nhân tố ảnh hưởng đến liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.....	40
Sơ đồ 1.4:	Hình thức tập trung trực tiếp trong nông nghiệp hợp đồng.....	46
Sơ đồ 1.5:	Hình thức đa chủ thể trong nông nghiệp hợp đồng.	47
Sơ đồ 1.6:	Hình thức hạt nhân trung tâm trong nông nghiệp hợp đồng.	48
Sơ đồ 1.7:	Hình thức trung gian trong nông nghiệp hợp đồng.	49
Sơ đồ 2.1:	Hình thức cấu trúc tổ chức liên kết với nông dân của công ty CP bông Việt Nam	94
Sơ đồ 2.2:	Hình thức tổ chức liên kết với nông dân của Siêu thị Saigon Coopmart	95
Sơ đồ 2.3:	Hình thức tổ chức liên kết với nông dân của nông trường chè Thanh Bình (Lào Cai)	96
Sơ đồ 2.4:	Hình thức liên kết đa thành phần xây dựng cánh đồng mẫu lớn tỉnh Trà Vinh.....	97
Sơ đồ 2.5:	Hình thức tổ chức liên kết phi chính thức của Doanh nghiệp Chế biến rau quả xuất khẩu Hoàng Gia	98
Sơ đồ 3.1:	Khung phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp.....	144
Sơ đồ 3.2:	Khung phân tích tỉ lệ % sản lượng nông dân bán cho doanh nghiệp Bảng 3.2: Kết quả hồi quy sử dụng phương pháp Enter.	147

II. BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2.1:	Tỉ lệ % sản lượng sản xuất bán cho doanh nghiệp của những hộ nông dân đang hợp đồng theo cây con năm 2010.	86
Biểu đồ 2.2:	Tỉ lệ % sản lượng nguyên liệu nông sản mua của hộ nông dân đang hợp đồng so với tổng nhu cầu của những doanh nghiệp chế biến theo cây con năm 2010.	87
Biểu đồ 2.3:	Tỉ lệ % hộ nông dân đang hợp đồng được doanh nghiệp chế biến đầu tư theo cây con năm 2010.....	87

Biểu đồ 2.4:	Giá trị đầu tư bình quân/ha được doanh nghiệp chế biến đầu tư cho nông dân hợp đồng theo cây con năm 2010	88
Biểu đồ 2.5:	So sánh tỉ lệ % hộ nông dân giao sản phẩm cho doanh nghiệp chế biến ở những địa điểm khác nhau.....	103
Biểu đồ 2.6:	Các ưu tiên chọn vùng nguyên liệu của các doanh nghiệp chế biến	107
Biểu đồ 2.7:	Các ưu tiên lựa chọn đối tác nông dân liên kết của các doanh nghiệp chế biến năm 2010.....	108
Biểu đồ 2.8:	Tỉ lệ % thực hiện các hình thức đàm phán ký kết hợp đồng giữa nông dân với các doanh nghiệp chế biến năm 2010.....	109
Biểu đồ 2.9:	Mức độ thực hiện và hiệu quả các hình thức xử lý tranh chấp của doanh nghiệp chế biến với nông dân năm 2010.....	111
Biểu đồ 2.10:	Tỉ lệ % số hộ và diện tích thực hiện phương thức nông nghiệp hợp đồng năm 2010	112
Biểu đồ 2.11:	Thực hiện cam kết bán sản lượng hợp đồng cho doanh nghiệp chế biến của nông dân năm 2010	114
Biểu đồ 2.12:	Thực hiện cam kết trả nợ đầu tư cho doanh nghiệp chế biến của nông dân năm 2010	114
Biểu đồ 2.13:	So sánh chất lượng thực hiện phương thức nông nghiệp hợp đồng năm 2010 giữa một số loại nông sản hợp đồng chủ yếu	115
Biểu đồ 2.14:	So sánh cảm nhận về hiệu quả kinh tế của nông dân với các quan hệ kinh tế khác nhau năm 2010	117
Biểu đồ 2.15:	Động cơ thúc đẩy thực hiện liên kết với doanh nghiệp chế biến của nông dân năm 2010.....	118
Biểu đồ 2.16:	Động cơ thúc đẩy doanh nghiệp chế biến thực hiện liên kết	120
Biểu đồ 2.17:	Những hình thức vi phạm hợp đồng của nông dân theo đánh giá của doanh nghiệp chế biến năm 2010	127
Biểu đồ 2.18:	Thực hiện và hiệu quả các hình thức xử lý tranh chấp của doanh nghiệp chế biến đối với nông dân với các năm 2010.....	133

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết và ý nghĩa của đề tài:

Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân, một bộ phận của liên kết kinh tế trong nền kinh tế quốc dân nói chung; là một trong những thể chế thực hiện mối quan hệ kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân; đồng thời là một bộ phận của quan hệ giữa công nghiệp với nông nghiệp. Liên kết kinh tế, cùng với thị trường và kế hoạch hóa là các thể chế để giải quyết mối quan hệ giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân; cùng tồn tại và hỗ trợ nhau, thúc đẩy các hình thức tổ chức sản xuất chuyên môn hóa, hiệp tác hóa, liên hợp hóa và tập trung hóa, xã hội hóa sản xuất tiến bộ, phù hợp với xu thế đi lên sản xuất lớn; thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp và nông thôn và toàn bộ nền kinh tế. Do đó, hình thành và phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là một xu hướng tất yếu khách quan.

Trong điều kiện thực tiễn của nền kinh tế thị trường định hướng XHCN ở Việt Nam, chiến lược phát triển kinh tế xã hội 2010-2020 của Đảng đã chỉ rõ: “Gắn kết chặt chẽ, hài hòa lợi ích giữa người sản xuất, người chế biến và người tiêu thụ, giữa việc áp dụng kỹ thuật và công nghệ với tổ chức sản xuất, giữa phát triển nông nghiệp với xây dựng nông thôn mới. Đổi mới cơ bản phương thức tổ chức kinh doanh nông sản, trước hết là kinh doanh lúa gạo; bảo đảm phân phối lợi ích hợp lý trong từng công đoạn từ sản xuất đến tiêu dùng”. [17]

Nghị quyết đại hội Đảng lần thứ XI đã khẳng định giải pháp: “Thực hiện tốt việc gắn kết chặt chẽ "bốn nhà" (nhà nông, nhà khoa học, nhà doanh nghiệp, nhà nước) ...Tổ chức lại sản xuất nông nghiệp, phát triển các vùng sản xuất hàng hóa tập trung, thâm canh, các khu nông nghiệp công nghệ cao, gắn với công nghiệp bảo quản, chế biến, thị trường trong nước và xuất khẩu.”[16]

Đặc biệt, Thủ tướng chính phủ đã ban hành quyết định số 80/2002/QĐ-TTg ngày 24 tháng 6 năm 2002 về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng (Sau đây gọi tắt là quyết định 80) đã qui định “Nhà nước khuyến khích các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế ký kết hợp đồng tiêu thụ nông sản hàng hóa (bao gồm nông sản, lâm sản, thủy sản và muối) với người sản xuất (hợp tác xã, hộ nông dân, trang trại, đại diện hộ nông dân) nhằm gắn sản

xuất với chế biến và tiêu thụ nông sản hàng hóa để phát triển sản xuất ổn định và bền vững”.[45]

Kết quả thực hiện quyết định 80 trong những năm vừa qua, cho thấy đã có nhiều mô hình thực tiễn thực hiện hợp đồng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân đạt một số kết quả tốt; các doanh nghiệp như: Các công ty thuộc ngành mía đường, Công ty CP Bông Việt Nam, Công ty sản xuất thức ăn gia súc và chăn nuôi CP (Thái Lan), các công ty sản xuất giống, rau sạch, cao su, chè, sản xuất giống, chăn nuôi bò sữa, nuôi cá, tôm xuất khẩu và nhiều doanh nghiệp khác đã thu mua được sản phẩm có chất lượng tốt, tạo nguồn cung cấp nguyên liệu ổn định bền vững cho nhu cầu chế biến; phát huy được hiệu suất sử dụng máy móc thiết bị; sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả kinh tế tốt. Một bộ phận nông dân đã tham gia liên kết kinh tế với doanh nghiệp chế biến có kết quả; tiêu thụ được nông sản với giá cả hợp lý; yên tâm sản xuất và thu nhập từng bước được cải thiện.

Tuy nhiên, thực tế áp dụng quyết định 80, thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân, tiến triển rất chậm, còn gặp nhiều khó khăn, vướng mắc; qui mô thực hiện còn nhỏ, chất lượng liên kết không cao, thiếu bền vững; tranh chấp hợp đồng giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân diễn ra rất gay gắt, phức tạp; tình trạng vi phạm hợp đồng từ cả hai phía doanh nghiệp lẫn nông dân ký kết hợp đồng rất phổ biến, sự phát triển của quan hệ liên kết này đang có xu hướng chững lại và sa sút rõ rệt, ngoài mong đợi của toàn xã hội.

Thực trạng trên đây của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân đặt ra vấn đề thực tiễn *Vì sao việc thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở nước ta lại gặp nhiều khó khăn như vậy và làm thế nào để khắc phục được tình trạng đó?*. Để giải đáp được vấn đề này, cần tổng kết thực tiễn, tìm ra nguyên nhân những thiếu sót tồn tại; trên cơ sở đó đề ra phương hướng, giải pháp để tiếp tục phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.

Mặt khác, về mặt lý luận, các kết quả nghiên cứu đã có trong và ngoài nước về đề tài này còn nhiều vấn đề còn chưa được nghiên cứu giải đáp đầy đủ và thỏa đáng như: *Khái niệm chính xác hơn về liên kết kinh tế; những điều kiện hình thành và phát triển liên kết kinh tế; mối quan hệ giữa liên kết kinh tế với cơ chế thị*

trường và kế hoạch hóa; đặc điểm, quan hệ tài sản trong liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.

Việc giải quyết tốt những vấn đề lý luận và thực tiễn nêu trên không chỉ có ý nghĩa với việc thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân, kết hợp công nghiệp với nông nghiệp, mà còn đóng góp vào việc thắt chặt quan hệ liên minh công nông, quan hệ nông thôn-thành thị; góp phần làm sáng tỏ những vấn đề rất cơ bản về lý luận và thực tiễn vận hành thể chế kinh tế vĩ mô, vi mô nói chung của nền kinh tế quốc dân nước ta; thúc đẩy thực hiện đổi mới kinh tế, thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa nền kinh tế quốc dân, đang trong tiến trình quá độ lên chủ nghĩa xã hội theo con đường kinh tế thị trường định hướng XHCN, hội nhập kinh tế quốc tế.

Với tính cấp thiết của đề tài, ý nghĩa lý luận và thực tiễn như đã nêu trên và xuất phát từ đặc điểm bản thân là một cán bộ quản lý doanh nghiệp hoạt động trên lĩnh vực kinh doanh, chế biến nông sản trong gần 20 năm, tác giả chọn đề tài ***“Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam.”*** làm luận án tiến sĩ kinh tế của mình.

2. Tình hình nghiên cứu đề tài

2.1. Tình hình nghiên cứu ở nước ngoài

Béla Balassa (1961), trong tác phẩm *“The Theory of Economic Integration”* cho rằng liên kết kinh tế, hiểu theo một cách chặt chẽ, là việc gắn kết mạng tính thể chế giữa các tổ chức kinh tế, các nền kinh tế lại với nhau [6]. Khái niệm này được chấp nhận chủ yếu trong giới học thuật và lập chính sách ở Việt Nam và trên thế giới. Như vậy liên kết kinh tế về bản chất, là một thể chế kinh tế (economic institution), là một hình thức của quan hệ tổ chức quản lý, thuộc phạm trù quan hệ sản xuất xét ở giác độ vĩ mô của nền kinh tế.

Trước Mác các nhà kinh tế học cổ điển như A. Smith, D. Ricardo....và cả những nhà kinh tế học tân cổ điển sau này như A.Marshall, L.Walras, J.S.Mill...tuy có đề cập đến thể chế thị trường nhưng chưa chú trọng nghiên cứu sâu vấn đề thể chế kinh tế; trong điều kiện họ giả định mọi chi phí giao dịch bằng không và hoạt động kinh tế chỉ là hành vi cá nhân của con người kinh tế. C.Mác mới chính là nhà kinh tế học đầu tiên đã nghiên cứu sâu về thể chế kinh tế.[41] Theo Mác (1884) sự phát triển của lượng sản xuất quyết định sự biến đổi của quan hệ sản xuất,

trong đó quan hệ sở hữu sẽ quyết định quan hệ lao động (tức quan hệ tổ chức quản lý), bao gồm cả thể chế kinh tế, được xem như là quan hệ lao động, quan hệ quản lý ở tầm vĩ mô của nền kinh tế.

Các nhà sáng lập của chủ nghĩa Mác-Lênin tuy không trực tiếp đề cập đến liên kết kinh tế như là một thể chế kinh tế mà chỉ nêu lên hai thể chế từng có mặt trong lịch sử là thể chế thị trường, dựa trên cơ sở sở hữu tư nhân và thể chế kế hoạch trên phạm vi toàn xã hội dựa trên cơ sở chế độ công hữu về tư liệu sản xuất chủ yếu; hoặc trong phạm vi một doanh nghiệp dựa trên sự tập trung tư liệu sản xuất.[30]. Tuy nhiên C. Mác và V.I. Lê-nin.[28] và các nhà nghiên cứu khác ở Liên-xô như: V.A. Ti-khônốp (1980)[50c] đã nghiên cứu nhiều hình thức cụ thể của liên kết kinh tế xuất hiện trong lịch sử như phường buôn, phường hội trong xã hội phong kiến; Các-ten, Xanh-đi-ca, Công-xoóc-xi-ôm, Côn-Xóc trong chủ nghĩa tư bản; đặc biệt là nghiên cứu các hình thức liên minh công-nông trong xây dựng kinh tế dưới chủ nghĩa xã hội trong điều kiện chế độ công hữu về tư liệu sản xuất như: Hợp đồng đặt mua, hiệp tác hoá các xí nghiệp công nghiệp, tổ hợp nông-công nghiệp.

K. Mác cho rằng chủ nghĩa tư bản đã tách rời nông nghiệp với công nghiệp gia đình ở nông thôn, vì vậy, sự liên kết nông nghiệp với công nghiệp; việc xoá bỏ từng bước sự khác biệt giữa thành thị và nông thôn được coi là bộ phận của những nhiệm vụ của cách mạng [30]. Trong dòng tư tưởng ấy, V.A. Ti-khônốp (1980), trong tác phẩm “Cơ sở kinh tế xã hội của liên kết nông-công nghiệp”, cho rằng chỉ có thể liên kết nông nghiệp với công nghiệp khi đã bảo đảm được sự thích ứng hoàn toàn giữa tính chất xã hội của sản xuất với hình thức xã hội của nó, tức chỉ có thể có trong chủ nghĩa xã hội [61].

Trong giới nghiên cứu kinh tế học phương tây đương đại cho rằng liên kết kinh tế là hiện tượng tất yếu khách quan và là *một hình thức của quản trị thị trường* dưới chủ nghĩa tư bản và tối thiểu hóa *chi phí giao dịch* (Transaction Cost Economics-TCE) mới là động lực của sự biến đổi thể chế kinh tế, khi thị trường trở nên bất cập, thất bại hoặc không hoàn hảo làm gia tăng chi phí giao dịch. Lý thuyết chi phí giao dịch của doanh nghiệp gắn với lý thuyết về mối quan hệ hợp đồng là một bộ phận của học thuyết *kinh tế thể chế* mới ra đời ở Mỹ với các đại diện như Coase (1960) Demsetz (1964), Williamson (1985) và Klein et al (1978), đã cho rằng trong nền kinh tế thị trường, những cải tiến về thể chế sẽ hướng tới cắt giảm chi phí giao dịch [41].

Williamson (1985), trong “*The Economic Institutions of Capitalism*” mô tả 3 loại cơ chế quản lý nhằm thay đổi mức độ phụ thuộc lẫn nhau giữa các đối tác mậu dịch: thị trường giao ngay, hợp đồng dài hạn (*Tức liên kết kinh tế*) và quan hệ thứ bậc (*Tức kế hoạch tập trung*) [69]. Sartorius, K., Kirsten, JF (2005) trong “*The boundaries of the firm: why do sugar producers outsource sugarcane production*” đã khái quát quản trị thị trường thành 5 hình thức giao dịch: Hợp đồng giao ngay (Hợp đồng cổ điển), Hợp đồng đặt hàng chi tiết kỹ thuật (Hợp đồng tân cổ điển), đồng minh chiến lược (Hợp đồng tân cổ điển), hợp tác chính thức (Quan hệ song phương), hợp nhất dọc đầy đủ (Quan hệ hợp nhất) [71].

Minna Mikkola (2008), trong “*Coordinative structures and development of food supply chains*” đã tổng kết 4 cơ chế quản lý: Quan hệ thị trường, quan hệ thứ bậc (hay quan hệ quyền lực), quan hệ mạng lưới (network) và quan hệ xã hội. [72] Như vậy theo các tác giả đó, liên kết kinh tế được đề cập đến dưới nhiều thuật ngữ khác nhau: hợp đồng dài hạn, quan hệ mạng lưới, hợp đồng đặt hàng chi tiết kỹ thuật, đồng minh chiến lược hoặc hợp tác chính thức; theo đó liên kết kinh tế được đặt ở vị trí trung gian giữa thị trường tự do và hợp nhất dọc đầy đủ (fulled vertical integration) tức kế hoạch hóa tập trung.

Liên kết kinh tế có các đặc điểm chủ yếu là tính độc lập về sở hữu, quan hệ lâu dài, tin cậy lẫn nhau, chia sẻ lợi ích, gánh nặng và thực hiện công bằng. Gần đây Douglass C. North (1998) nhà nghiên cứu kinh điển về thể chế kinh tế, trong tác phẩm “*Institution, institutional change and economic performance*”, đã cho rằng chi phí giao dịch tăng lên là do giao dịch của con người ngày càng mở rộng, trở nên phức tạp, gia tăng rủi ro, thất bại. [64]

Vì vậy nếu chúng ta liên kết 2 trường phái lại với nhau có thể nói cách lý giải của C.Mác về biến đổi cơ chế do sự phát triển của lực lượng sản xuất và sở hữu với cách lý giải do chi phí giao dịch tăng lên của các tác giả phương Tây tuy khác nhau về cách tiếp cận, nhưng không hẳn đã mâu thuẫn nhau vì chính sự gia tăng qui mô, tần số giao dịch, tài sản chuyên dùng do chuyên môn hóa sâu và mở rộng phạm vi giao dịch trong điều kiện lực lượng sản xuất phát triển làm cho chi phí giao dịch tăng lên dẫn đến sự cần thiết phải thay đổi thể chế giao dịch. Sự biến đổi của thể chế giao dịch phản ánh sự phát triển lực lượng sản xuất, đến lượt nó thúc đẩy sự chuyển đổi sở hữu, hình thành các hình thức tập trung hóa, xã hội hóa tổ chức sản xuất ngày càng lớn về qui mô, chặt chẽ về tổ chức.

Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân là một bộ phận của liên kết kinh tế nói chung, tuy nhiên nó có những vấn đề riêng của nó. Trên thế giới, các nhà nghiên cứu không trực tiếp đề cập đến vấn đề liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân, mà chỉ tập trung bàn về hình thức biểu hiện của nó là *sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng (contract farming- CF)*. Theo Glover (1987) nông nghiệp hợp đồng (CF) về bản chất là một sự sắp xếp *mang tính thể chế* mà tính ưu việt của nó là kết hợp được những ưu thế của đồn điền (kiểm soát chất lượng, sự liên kết sản xuất và tiếp thị) với những ưu thế của sản xuất tiểu nông (khuyến khích lao động, đầu tư cẩn trọng). [66]

Tuy nhiên lý giải sự ra đời của CF có nguồn gốc sâu xa hơn, Reardon, T., Barrett, CB, (2000), trong tác phẩm “*Agroindustrialization, globalization, and international development: An overview of issues, patterns, and determinants*” đã nhận xét quá trình công nghiệp hóa nông nghiệp ở nhiều nước phát triển đã mang lại kết quả là đã điều chỉnh được chuỗi cung cấp kết nối chặt chẽ hơn [73] ; hay theo Sukhpal Singh (2002), trong tác phẩm “*Contracting Out Solutions: Political Economy of Contract Farming in the Indian Punjab*” cho rằng: Những thay đổi của quá trình công nghiệp hóa nông nghiệp gắn liền với quá trình quốc tế hóa nông nghiệp, toàn cầu hóa sản xuất, nhất là sau quá trình phi thực dân hóa, giải thể các đồn điền thực dân dẫn đến việc hình thành những chuỗi cung cấp, chuỗi xuất khẩu giữa các nước phát triển có vốn và kỹ thuật với những nước đang phát triển chỉ có lao động và đất đai. [75]

Tuy nhiên điều đáng nói là bên cạnh những nhà nghiên cứu ca ngợi những ưu điểm, tiến bộ của CF đối với cả doanh nghiệp và nông dân như: Runsten, D., Key, N.(1999) [70], Glover và Kusterer (1990) [66] ... cũng đã có không ít những nhà kinh tế học phản ánh những mặt tiêu cực của CF, tiêu biểu như Ashok B Sharma (2006), trong tác phẩm “*Contract farming did no good to farmers*”, đã cho rằng hợp đồng nông nghiệp, trong kinh tế- chính trị, là một trong những phương thức của chủ nghĩa tư bản thâm nhập vào nông nghiệp để tích lũy vốn và khai thác lĩnh vực nông nghiệp bởi các công ty kinh doanh nông sản. [70] watts(1994) hoặc Singh (2002) cho rằng nông nghiệp hợp đồng là hình thức “bóc lột” nông dân. [70],[75]

2.2. Tình hình nghiên cứu trong nước

Ở nước ta, các hình thức liên kết kinh tế đã xuất hiện từ lâu trong thực tiễn ngay trong thời kỳ còn thực hiện chế độ kế hoạch hóa tập trung như: Gia công đặt

hàng, hợp đồng đặt hàng trong công nghiệp, hợp đồng hai chiều giữa thương mại quốc doanh với nông dân trong nông nghiệp, nhưng khái niệm liên kết kinh tế trong cụm từ “Liên kết liên doanh” chỉ xuất hiện sau khi Đảng ta thực hiện chủ trương “Sản xuất bung ra” trong công nghiệp và khoán 100 đến nhóm và người lao động trong các HTX nông nghiệp (1981).

Sự ra đời của Nghị quyết số 25 CP ngày 21-1-1981 của Hội đồng chính phủ theo đó cho phép thực hiện kế hoạch 3 phần A,B,C trong xí nghiệp quốc doanh trong đó có phần C là phần mà nguồn vật tư sản xuất do xí nghiệp thực hiện “Liên doanh liên kết”. Tiếp theo đó Quyết định của Hội đồng bộ trưởng số 162/HĐBT ngày 14-12-1984 về tổ chức hoạt động liên kết trong kinh tế đã chính thức đặt cơ sở pháp lý cho hoạt động liên kết kinh tế giữa các xí nghiệp quốc doanh; đã đẩy lên một trào lưu nghiên cứu về liên kết của các nhà khoa học[23]. Từ đó đến nay đề tài liên kết kinh tế luôn mang tính thời sự trong xã hội và trong giới nghiên cứu nước ta với hai khuynh hướng khác nhau:

Khuynh hướng thứ nhất có đặt điểm chung là nghiên cứu vấn đề liên kết kinh tế trong khung lý luận về kinh tế của chủ nghĩa Mác-Lê nin mà điểm then chốt là lý giải vấn đề liên kết kinh tế theo lý luận về mối quan hệ giữa lực lượng sản xuất với quan hệ sản xuất; coi liên kết kinh tế là quá trình xã hội hóa sản xuất; là tất yếu của sản xuất lớn và chú trọng nghiên cứu liên kết kinh tế giữa các doanh nghiệp công thương nghiệp.

Một trong những tác giả mở đầu cho khuynh hướng thứ nhất là luận văn tiến sỹ về đề tài “*Liên kết kinh tế trong ngành nuôi ong*” của Trần Đức Thịnh(1984) [51]. Trong tác phẩm này tác giả đã xem liên kết kinh tế vừa là hình thức tổ chức sản xuất vừa là cơ chế quản lý; sự cần thiết khách quan của liên kết kinh tế là do yêu cầu của quá trình tái sản xuất mở rộng, yêu cầu phải phát huy và kết hợp mọi lực lượng kinh tế-xã hội; chỉ ra lợi ích của liên kết kinh tế; nhấn mạnh nguyên tắc cùng có lợi trong liên kết kinh tế và đề cập đến nhiều hình thức liên kết kinh tế. Tuy nhiên trong nghiên cứu này là chưa làm rõ sự khác biệt giữa liên kết kinh tế với quan hệ kinh tế. Mặt khác các hình thức liên kết được trình bày còn chưa phong phú vì bị chi phối bởi thực tiễn khi đó kế hoạch hóa tập trung còn bao trùm.

Tuy công bố tác phẩm nghiên cứu sau Trần đức Thịnh, nhưng Giáo sư Hoàng Kim Giao (1989) mới là nhà khoa học lớn nghiên cứu về liên kết kinh tế thông qua

công trình nghiên cứu mà ông làm chủ nhiệm là đề tài cấp nhà nước 98A-03-08. H. 1989 “ *Các hình thức liên kết kinh tế trong thời kỳ quá độ ở nước ta, chú ý đến liên kết nông công nghiệp, liên kết ngành lãnh thổ, liên kết các thành phần kinh tế*” trong đó ông và các cộng sự đã nghiên cứu liên kết kinh tế như là một phạm trù kinh tế phản ánh các mối quan hệ kinh tế về hợp tác, liên doanh, liên hợp hoá trong lĩnh vực SXKD của quá trình tái sản xuất xã hội [19].

Nguyễn đình Huân (1989) đã có bài viết “*Liên kết kinh tế và các hình thức của nó*” [20]. trong đó ông đã đi sâu phân tích khái niệm, điều kiện, thực chất và các hình thức liên kết kinh tế. Đáng chú ý là ông có quan niệm tương tự về liên kết kinh tế như G.S Hoàng Kim Giao, nhưng ông đã thấy được đặc trưng cơ bản của liên kết kinh tế là quan hệ giữa các chủ thể kinh tế độc lập với nhau; tự nguyện cùng nhau thực hiện và liên kết kinh tế không nằm ngoài mà nằm trong các hình thức tổ chức sản xuất như: hiệp tác hóa, chuyên môn hóa, liên hiệp hóa, tập trung hóa. Liên kết kinh tế không đồng nghĩa với hoạt động móc ngoặc phi pháp làm thiệt hại cho xã hội và liên kết kinh tế không đối lập với tính kế hoạch. Tuy nhiên vấn đề cần nghiên cứu thêm là trong nghiên cứu này tác giả đã đồng nhất liên kết kinh tế vốn là một kiểu quan hệ kinh tế nằm trong các hình thức tổ chức sản xuất: hợp tác, liên doanh, liên hợp và tổ hợp với chính các hình thức tổ chức đó, nghĩa là tác giả thiên về quan niệm xem liên kết kinh tế là hình thức tổ chức sản xuất cụ thể chứ không là thể chế, cơ chế kinh tế.

Nhà nghiên cứu đáng chú ý nữa trong giai đoạn này là GS.TS. Nguyễn Đình Phan (1992- chủ nhiệm) trong đề tài nghiên cứu cấp bộ “*Phát triển và hoàn thiện cơ chế hoạt động, các hình thức liên kết kinh tế giữa các thành phần kinh tế trong sản xuất-kinh doanh công nghiệp*”. Ông và các cộng sự đã nghiên cứu thực chất, tính tất yếu khách quan điểm chủ trương của Đảng, nhà nước, kinh nghiệm nước ngoài, thực trạng và các giải pháp nhằm phát triển liên kết kinh tế giữa các thành phần kinh tế trong sản xuất kinh doanh công nghiệp. Đóng góp lớn của nghiên cứu này là mặc dù nhất trí với những nghiên cứu trước về các hình thức của liên kết kinh tế như G.S Hoàng Kim Giao(1989), Nguyễn Đình Huân (1989) nhưng đã chỉ ra sự khác biệt giữa liên kết kinh tế và quan hệ kinh tế; xem sự phối hợp giữa các chủ thể kinh tế mới là thực chất của liên kết kinh tế; chú trọng nghiên cứu liên kết kinh tế giữa các thành phần kinh tế chứ không chỉ là giữa các doanh nghiệp. Tuy

nhiên trong nghiên cứu này *tác giả đã xem tất cả các hình thức tập trung hóa sản xuất đều là liên kết kinh tế* là một chi tiết cần phân định rõ hơn. Ví dụ như xem tơ-rót trong chủ nghĩa tư bản là hình thức liên kết kinh tế cao nhất đầu thế kỷ XX [40] trong khi các doanh nghiệp tham gia tơ-rót hoàn toàn mất quyền tự chủ về cả sản xuất, tiêu thụ và tài chính do một ban quản trị thống nhất điều hành; là một công ty cổ phần không lồ mà các cổ đông chỉ tham gia chia lãi theo cổ phần góp vốn mà thôi. Hay như việc xem các xí nghiệp liên hiệp, các liên hiệp xí nghiệp ở Liên xô trước đây là hình thức liên kết kinh tế cũng có tình hình tương tự.

Tiếp theo những nhà nghiên cứu chính về liên kết kinh tế nêu trên, đã có một loạt các tác giả khác tiếp tục nghiên cứu về đề tài này như: Vũ Minh Trai (1993) trong *“Phát triển và hoàn thiện liên kết kinh tế của các doanh nghiệp công nghiệp thuộc các thành phần kinh tế ở nước ta hiện nay”* nêu lên vai trò của sự phát triển lực lượng sản xuất và quan hệ cạnh tranh trong việc hình thành liên kết kinh tế. [52] Dương Bá Phượng (1995), với tác phẩm *“Liên kết kinh tế giữa sản xuất và thương mại trong quá trình chuyển sang nền kinh tế thị trường”* đã xem liên kết kinh tế là một quá trình xã hội hóa sản xuất khi cho rằng sự vận động phát triển của các quan hệ liên kết kinh tế giữa các doanh nghiệp đến giai đoạn cao, tức liên hợp hoá, đi đến sát nhập, kết hợp, hợp nhất lại hình thành một doanh nghiệp mới, có qui mô lớn hơn. [39]

Cao Đông và các cộng sự (1995) với đề tài cấp bộ 94-98-084/ĐT *“Phát triển các hình thức liên kết kinh tế nông thôn ở các tỉnh phía Bắc trong nền kinh tế thị trường hiện nay”* đề cập nhiều vấn đề mới nổi lên trong liên kết kinh tế ở nông thôn như: Hình thức, kết hợp các lợi ích, công tác cán bộ, các mô hình thực tiễn của liên kết kinh tế ở nông thôn[18].

Nguyễn Hữu Tài (2002) với đề tài *“Liên kết kinh tế giữa các doanh nghiệp vừa và nhỏ với các doanh nghiệp lớn trong nền kinh tế thị trường”* [49], tập trung luận giải các vấn đề lý luận nhất là chú ý làm rõ nhiều loại hình liên kết kinh tế trong nền kinh tế quốc dân và đi sâu phân tích thực tiễn và giải pháp về liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp lớn và nhỏ.

Nguyễn Thị Quỳnh Hoa (2005) với đề tài *“Thực trạng và giải pháp đẩy mạnh tiêu thụ Nông sản hàng hoá thông qua hợp đồng theo Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg ngày 24/6/2002 của Thủ tướng Chính phủ”* [22] đã hệ thống hóa đầy đủ các chủ

trương chính sách của nhà nước trong việc thực hiện quyết định 80; tập trung đánh giá thực trạng tình hình và đề xuất giải pháp cho vấn đề này nhất là trên một số mặt hàng chủ yếu như: gạo, cà phê, mía đường, thủy sản và thịt lợn.

Khuynh hướng thứ hai xuất hiện từ khi việc thực hiện Nghị quyết 80 gặp nhiều khó khăn đòi hỏi cần có những cơ sở lý luận mới để giải thích thực tiễn rất đa dạng và phức tạp sau quyết định, cùng với trào lưu toàn cầu hóa, hội nhập và mở cửa sau khi Việt Nam gia nhập WTO vào năm 2007.

Các nghiên cứu về liên kết kinh tế thuộc khuynh hướng này tiếp thu lý luận về liên kết kinh tế của các tác giả phương Tây, theo đó coi liên kết là một hình thức của quản trị thị trường; tối ưu hóa chi phí giao dịch là động lực của liên kết kinh tế; chuỗi giá trị là hình thức cơ bản của liên kết kinh tế và chú trọng nghiên cứu liên kết kinh tế trong lĩnh vực liên kết giữa doanh nghiệp với nông dân và liên kết kinh tế vùng, liên kết kinh tế quốc tế.

Các tác giả đáng lưu ý cho khuynh hướng này là Bảo Trung trong nhiều tác phẩm như *"Đẩy mạnh tiêu thụ nông sản theo ký kết hợp đồng giữa doanh nghiệp với nông dân – mô hình Hợp tác xã, tổ kinh tế hợp tác"* (2006) [58]; *"Luận cứ khoa học sản xuất nông sản theo hợp đồng"* (2007) [55]; *"Phát triển các hình thức sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng ở Việt Nam"* (2008) [53] *Thế chế giao dịch nông sản* (2008) [56] đã tập trung giới thiệu cơ sở lý thuyết của phương thức sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng, các thể chế giao dịch nông sản và phân tích các mô hình thực tế nhất là trên lĩnh vực sản xuất cây ăn trái.

Nguyễn Đỗ Anh Tuấn (2006) với báo cáo *"Tổng quan phân tích các trường hợp nghiên cứu về hợp đồng tiêu thụ nông sản"* [48], giới thiệu các hình thức quản trị thị trường trong đó có liên kết kinh tế và đi sâu tổng kết 30 trường hợp thực hiện thành công và không thành công phương thức sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng.

Nguyễn Thị Bích Hồng (2008) trong *"Lợi ích của mối liên kết tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp qua hợp đồng"*. [21] đã phân tích các lợi ích của hợp đồng và nêu ra những vấn đề cần giải quyết để thúc đẩy thực hiện hợp đồng.

Lê Huy Du (2009) *"Báo cáo tổng hợp, phân tích các mô hình thành công về liên kết tiêu thụ nông sản theo hợp đồng và phân tích các lựa chọn chính sách thúc đẩy tiêu thụ nông sản phẩm theo hợp đồng trong thời gian tới"* [14] giới thiệu một số

vấn đề lý luận về nông nghiệp hợp đồng và đi sâu phân tích các mô hình thực tiễn trên nhiều ngành hàng như : mía đường, rau sạch, cà phê, lúa gạo, thủy sản... và đề xuất nhiều giải pháp để tiếp tục thực hiện quyết định 80 của thủ tướng chính phủ.

Đóng góp của tác giả trên là đã tiếp thu được các lý luận mới nhất của các nhà kinh tế học phương Tây hiện đại về liên kết kinh tế và sử dụng vào việc phân tích thực trạng thực hiện hình thức sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng ở Việt Nam. Tuy nhiên còn một số vấn đề cần phải xem xét thêm là *tính kế thừa những thành tựu trong nghiên cứu của những người đi trước ở nước ta* trong nghiên cứu về liên kết kinh tế.

Tóm lại sự phát triển của đề tài liên kết kinh tế và liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp với nông dân trong các nghiên cứu trong và ngoài nước tương đối phong phú, đa dạng, nhiều trường phái, có cả bề rộng và chiều sâu giúp cho những người nghiên cứu tiếp theo có những cơ sở lý luận vững chắc để tiếp tục nghiên cứu. Tuy nhiên còn nhiều khoảng trống khoa học có thể phát triển đó là: *Khái niệm chính xác hơn về liên kết kinh tế; những tiền đề hình thành và phát triển liên kết kinh tế; mối quan hệ giữa liên kết kinh tế với cơ chế thị trường và kế hoạch hóa; đặc điểm, quan hệ tài sản trong liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.*

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu của luận án

3.1. Mục đích của luận án là trên cơ sở nghiên cứu lý luận và thực tiễn, đề đề xuất *phương hướng và giải pháp khả thi* cho việc thực hiện có hiệu quả liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam, trong điều kiện cơ chế thị trường định hướng XHCN và hội nhập kinh tế quốc tế.

3.2. Nhiệm vụ khoa học của luận án bao gồm :

- Hệ thống hoá, làm rõ và phân tích đánh giá một số vấn đề lý luận về liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân trong đó đi sâu vào một số vấn đề như: Bản chất, các loại hình, điều kiện của liên kết kinh tế; đặc điểm, vai trò, nội dung, các nhân tố tác động, các tiêu chí đánh giá kết quả và hiệu quả của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.

- Phân tích làm rõ thực trạng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam thời gian qua. Trong đó ngoài việc phân tích đánh giá kết quả thực hiện, cần tập trung làm rõ nguyên nhân vì sao việc thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân gặp nhiều khó khăn

vướng mắc, thiếu bền vững, kém hiệu quả như thời gian vừa qua.

- Đề xuất phương hướng và giải pháp cơ bản để tiếp tục phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam. Trong đó tập trung đề xuất các giải pháp tạo môi trường thuận lợi và hướng áp dụng, hoàn thiện nội dung, hình thức liên kết làm cơ sở cho việc gắn kết người nông dân với doanh nghiệp chế biến nông sản.

4. Đối tượng, phạm vi và hướng tiếp cận nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu của luận án là thể chế liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam, dưới góc độ kinh tế-chính trị.

4.2. Phạm vi nghiên cứu của luận án.

- Về nội dung tập trung chủ yếu cho hình thức liên kết sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng (Contract farming); là hình thức cơ bản nhất của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân; không đi sâu vào các hình thức liên kết khác như: Hiệp hội ngành hàng có nông dân tham gia, liên minh doanh nghiệp-nông dân hay khu liên hợp công nông nghiệp....

- Về mặt không gian là trên lãnh thổ Việt Nam và với các ngành hàng chế biến nông sản trong cả nước nhưng có tập trung vào một số ngành hàng chế biến nông sản chủ lực và đang áp dụng có kết quả nhất định liên kết kinh tế với nông dân như: Bông vải, mía đường, cao su, chè, sản xuất giống, rau sạch, chăn nuôi bò sữa, nuôi cá xuất khẩu.

- Về mặt thời gian, phân đánh giá thực trạng tập trung từ khi *khởi sự* đổi mới kinh tế đến nay, nhưng tập trung nhất là hiện trạng năm 2010. Phần kiến nghị phương hướng giải pháp cho đến năm 2020 khi dự kiến Việt Nam cơ bản trở thành một nước công nghiệp theo hướng hiện đại.

- Về đối tượng nông dân mà luận án đề cập đến chủ yếu là hộ nông dân, bao gồm cả trang trại nông thôn nhưng không đi sâu vào hợp tác xã nông nghiệp.

4. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu của luận án.

4.1. Phương pháp luận.

Cơ sở phương pháp luận để nghiên cứu đề tài là: Chủ nghĩa duy vật biện

chúng và chủ nghĩa duy vật lịch sử.

4.2. Phương pháp nghiên cứu đề tài.

4.2.1. Phương pháp nghiên cứu chung : Nghiên cứu tài liệu, phương pháp trừu tượng hóa, lô-gích - lịch sử, phân tích - tổng hợp, qui nạp- diễn dịch, hệ thống hóa, mô hình hoá, và thống kê.

4.2.2. Phương pháp nghiên cứu cụ thể: Nghiên cứu chủ yếu lựa chọn thiết kế liên bộ phận, tiếp cận và thu thập và so sánh dữ liệu đối tượng khảo sát tại cùng một thời điểm tại nhiều bộ phận, vùng miền, ngành hàng nông sản khác nhau. Kết hợp nghiên cứu định tính, định lượng và nghiên cứu trường hợp. Kết hợp nghiên cứu từ dữ liệu thứ cấp với dữ liệu sơ cấp.

4.2.2.1. Phương pháp nghiên cứu định tính:

Mục đích của nghiên cứu định tính là để (i) Kiểm chứng lý luận, hoàn thiện khung phân tích đề tài;(ii) Tạo cơ sở cho việc xây dựng bảng hỏi định lượng;(iii) Tìm ra các giải đáp cho những vấn đề về nguyên nhân và giải pháp.

a) Nguồn số liệu định tính đã được trực tiếp thực hiện ở:

- 5 doanh nghiệp đang thực hiện hợp đồng với nông dân thuộc các ngành bông vải(Miền Bắc), mía đường(Miền Nam), chè(Miền Bắc), cà chua(Miền Bắc) và chế biến cá tra xuất khẩu(Miền Nam).

- 5 xã đang thực hiện hợp đồng với doanh nghiệp: 2 xã ở Miền Bắc, 1 xã ở Miền trung và 2 xã (Miền Nam).

- 5 nông dân đang hợp đồng với doanh nghiệp; 2 người ở Miền Bắc, 1 người ở Miền Trung và 2 người ở Miền Nam.

Ngoài ra còn thu thập các dữ liệu định tính từ 150 bài báo, tạp chí, đề tài khoa học viết về đề tài liên kết kinh tế.

b) Phương pháp thu thập dữ liệu: Phỏng vấn sâu bán cấu trúc, kết hợp ghi chép với ghi âm kết quả phỏng vấn và phân tích định tính các dữ liệu thứ cấp thu thập được.

c) Phương pháp xử lý dữ liệu:Gỡ băng phỏng vấn, mã hóa dữ liệu theo các phạm trù, các nhân tố, áp dụng qui trình phân tích so sánh dữ liệu; tìm ra sự tương đồng và khác biệt giữa các phân tổ nhóm đối tượng phỏng vấn , trong những tình huống (Doanh nghiệp, xã, nông dân) khác nhau; tổng hợp kết quả phỏng vấn thực tế và so sánh với lý luận để xác định nội dung liên quan; sử dụng phần mềm SPSS để phân tích và tổng hợp dữ liệu.

4.2.2.2. Phương pháp nghiên cứu định lượng.

Mục đích nghiên cứu định lượng nhằm có đủ dữ liệu có tính đại diện cao để mô tả và phân tích một cách đáng tin cậy các mặt, các yếu tố, nhân tố và mối quan hệ giữa chúng với nhau trong liên kết kinh tế, phục vụ cho việc thực hiện các nhiệm vụ nghiên cứu.

a) Chọn mẫu với 5 mẫu điều tra tương ứng với 5 tổng thể nghiên cứu khác nhau:

- Mẫu ND 1 và XA 1 đối tượng điều tra là các hộ nông dân và xã nông thôn nói chung không phân biệt có hợp đồng với doanh nghiệp hay không được chọn theo phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên theo chùm 10 nông dân/xã từ danh sách hộ nông dân đã có ở 100 xã trong tổng số 9121 xã của cả nước, được chọn ngẫu nhiên theo tỉ lệ 1,09% trong danh sách các xã của 63 Tỉnh, Thành phố trong cả nước. Kết quả thu thập được thông tin của 357 hộ nông dân thống kê thành 726 quan sát (một hộ có thể có nhiều loại cây con chính, tương ứng với 1 cây con là 1 quan sát) đạt tỉ lệ 35,7% số hộ đã chọn và thu được thông tin từ 36 xã thống kê thành 126 quan sát đạt tỉ lệ 36% số xã đã chọn và thuộc 46 ngành hàng nông sản các loại.

- Mẫu ND2 và XA 2 đối tượng điều tra là hộ nông dân và xã nông thôn đã từng hoặc đang thực hiện hợp đồng với doanh nghiệp; được chọn theo phương pháp chọn mẫu thuận tiện dựa vào thông tin đã có từ 29 xã và 215 nông dân (mỗi xã chọn khoảng 7 hộ nông dân) thống kê thành 455 quan sát, thuộc 39 Tỉnh thành phố trên cả 3 miền Bắc-Trung-Nam tương ứng với 25 loại nông sản đang thực hiện hợp đồng. Kết quả đã thu được thông tin 100% số đã chọn. Như vậy nếu cộng cả 4 mẫu XA1, XA2, ND1, ND2 đã có 65 xã, 155 quan sát và 572 hộ nông dân, 1181 quan sát được khảo sát điều tra.

- Mẫu DN với đối tượng điều tra là các doanh nghiệp chế biến trong 3 trường hợp đang hợp đồng với nông dân, thôi hợp đồng và chưa hợp đồng; được chọn theo phương pháp lấy mẫu thuận tiện dựa trên thông tin được biết. Với 200 doanh nghiệp được chọn đã thu được thông tin từ 40 doanh nghiệp thuộc 20 ngành hàng. Do số số doanh nghiệp quá ít nên đã thu thập thêm thông tin từ 100 doanh nghiệp từ nguồn thông tin thứ cấp tên các báo, tạp chí, đề tài nghiên cứu khoa học nâng số doanh nghiệp thu thập được thông tin lên 140 doanh nghiệp trong đó có 25 doanh nghiệp chưa từng hợp đồng, 115 doanh nghiệp đã từng hoặc đang hợp đồng thuộc cả 3 miền của đất nước và thuộc 30 ngành hàng nông sản các loại.

b) Phương pháp thu thập dữ liệu: Sử dụng bảng hỏi có cấu trúc gửi qua bưu điện cho mẫu ND1 và XA 1 và 30% số DN thuộc mẫu DN. Sử dụng điều tra viên để trực tiếp phỏng vấn bằng phiếu phỏng vấn có cấu trúc cho mẫu XA 2, ND2 và một số thuộc mẫu DN

c) Phương pháp xử lý dữ liệu: Các bảng hỏi sau khi thực hiện mã hóa và nhập liệu; đã tiến hành làm sạch và hiệu chỉnh bằng các phương pháp như: Mỗi phiếu có hai người nhập liệu để đối chiếu và sửa chữa sai sót, chạy tần số các tiêu thức thống kê (biến) để phát hiện các giá trị sai, giá trị đột xuất. Sau đó thực hiện các thống kê mô tả như tần số, số bình quân, môđ, trung vị, và các phân tích thống kê suy luận như: Bảng đối chiếu chéo, phân tích xác suất, phân tích phương sai, phân tích nhân tố, hàm số hồi qui đơn và đa biến để rút ra các kết quả. Dùng các phần mềm EXCEL, SPSS để phân tích và tổng hợp dữ liệu.

4.2.2.3. Phương pháp nghiên cứu trường hợp.

Mục đích của nghiên cứu trường hợp là để phân tích sâu hơn các nội dung và vấn đề của liên kết trong thực tiễn, tạo ra các dữ liệu cụ thể sinh động để minh họa, làm sáng tỏ hơn những nội dung, vấn đề mà nghiên cứu định tính, định lượng không thể hiện được hoặc thể hiện chưa đầy đủ.

Luận án đã thực hiện nghiên cứu trường hợp trực tiếp với *ngành bông vải Việt Nam* và thu thập thông tin từ các bài báo viết về 20 doanh nghiệp chế biến nông sản đang thực hiện hợp đồng với nông dân thuộc cả 3 miền và 10 ngành hàng chủ yếu nhất đang thực hiện hợp đồng với nông dân. Kết quả phân tích các trường hợp nghiên cứu được sử dụng cho việc phân tích, đánh giá thực trạng liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân trong luận án.

5. Những đóng góp của luận án.

5.1. Những đóng góp của luận án về mặt lý luận.

Luận án đã hệ thống hoá, làm rõ, phân tích đánh giá, phát triển một số vấn đề lý luận về liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân .

Từ việc làm rõ bản chất của liên kết kinh tế theo cách tiếp cận xem liên kết kinh tế là một thể chế kinh tế, luận án đã có điều kiện phân tích mối quan hệ, sự tương đồng và khác biệt về đặc trưng, vai trò giữa liên kết kinh tế với thể chế thị trường và kế hoạch hóa. Luận án đã bổ sung thêm loại hình liên kết và khái quát được 3 điều kiện của liên kết kinh tế. Luận án đã chỉ ra những đặc điểm , tính tất yếu khách quan

có điều kiện, vai trò, nội dung và xây dựng được bộ tiêu chí đánh giá kết quả và hiệu quả của liên kết của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân.

5.2. Những đóng góp của luận án về mặt thực tiễn.

Luận án đã sử dụng kết quả điều tra định lượng và các nghiên cứu trường hợp để phân tích làm rõ hiện trạng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam thời gian qua trên 4 nội dung: Lĩnh vực liên kết; hình thức cấu trúc tổ chức liên kết; các ràng buộc trong liên kết và quản trị thực hiện liên kết.

Luận án cũng đã căn cứ vào tiêu chí đánh giá kết quả và hiệu quả để đánh giá hiện trạng liên kết và tìm ra nguyên nhân của những hạn chế và tồn tại của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân.

Trên cơ sở phân tích lý luận và thực tiễn luận án đã đề xuất đề xuất phương hướng và giải pháp cơ bản để tiếp tục phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam. Để có thêm căn cứ cho việc đề ra phương hướng, giải pháp, luận án đã xây dựng được 2 mô hình kinh tế lượng dự báo về đánh giá chất lượng công tác tổ chức quản lý hợp đồng của doanh nghiệp và mô hình dự báo tỉ lệ sản lượng nông dân bán cho doanh nghiệp theo hợp đồng.

8. Kết cấu luận án.

Ngoài phần mở đầu, phần kết luận, danh mục tài liệu tham khảo và phụ lục, luận án gồm 200 trang; kết cấu thành 3 chương:

Chương 1: Một số vấn đề lý luận và thực tiễn về liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.

Chương 2: Thực trạng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam thời gian qua.

Chương 3: Phương hướng và giải pháp phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam

Chương 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN VỀ LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG SẢN VỚI NÔNG DÂN

1.1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ LIÊN KẾT KINH TẾ VÀ LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG SẢN VỚI NÔNG DÂN

1.1.1. Một số vấn đề cơ bản về liên kết kinh tế

1.1.1.1. Bản chất và đặc trưng của liên kết kinh tế

Liên kết kinh tế là một khái niệm xuất hiện từ lâu nhưng những quan niệm về nó rất khác nhau, thường không rõ ràng và khá phức tạp. Trong ngôn ngữ gốc Latinh, thuật ngữ integration hay integratio có nghĩa là kết hợp, hòa hợp, hội nhập, hợp nhất được nhiều nhà nghiên cứu nước ta cho rằng đồng nghĩa với thuật ngữ liên kết [40].

Trần Đức Thịnh(1984) cho rằng liên kết kinh tế là *sự quan hệ kinh tế* giữa các tổ chức, các ngành, các địa phương và các đơn vị kinh tế. Liên kết kinh tế *vừa là hình thức tổ chức sản xuất vừa là cơ chế quản lý* [51].

Vũ Minh trai (1993) cho rằng Liên kết kinh tế là *những quan hệ phối hợp hoạt động* giữa các doanh nghiệp và các chủ thể kinh doanh khác.

Quyết định số 38/HĐBT ngày 10 tháng 4 năm 1989 về “Liên kết kinh tế trong sản xuất, lưu thông, dịch vụ” của nhà nước đã nêu liên kết kinh tế là *những hình thức phối hợp hoạt động*, do các đơn vị kinh tế *tự nguyện* tiến hành để cùng nhau bàn bạc và đề ra các chủ trương, biện pháp có liên quan đến công việc sản xuất, kinh doanh của mình, nhằm thúc đẩy sản xuất phát triển theo hướng có lợi nhất [44].

Nguyễn Đình Phan (1992) đã đưa ra khỏi khái niệm liên kết kinh tế những hình thức *quan hệ kinh tế thông thường* như: Mua bán trao đổi hàng hóa thông thường, thuê mướn đất đai, nhà xưởng, địa điểm kinh doanh, cho vay vốn [40].

Hoàng kim Giao (1989) theo một cách tiếp cận khác đã cho rằng đặc trưng của liên kết kinh tế cũng là *quan hệ kinh tế*, nhưng không phải là mọi loại quan hệ kinh tế mà chỉ những *quan hệ kinh tế diễn ra trong các hình thức tổ chức sản xuất*

đặc thù của liên kết kinh tế như hợp tác, liên doanh, liên hợp trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh [19].

Dương Bá Phượng (1995) là người tổng kết và phát triển các khái niệm trước đó khi cho rằng liên kết kinh tế là những hình thức hay những biểu hiện của *sự phối hợp hoạt động* giữa các thành viên liên kết không chỉ để thực hiện quan hệ kinh tế bất kỳ mà là nhằm *xích lại gần nhau và ngày càng cố kết, đi đến thống nhất* để đạt đến trình độ *gắn bó chắc chắn, ổn định, thường xuyên, lâu dài*, thông qua những thoả thuận hợp đồng từ trước giữa các bên và là *khâu trung gian* đi đến sát nhập, kết hợp, hợp nhất hình thành một doanh nghiệp mới, có qui mô lớn hơn và theo đó thực chất của liên kết kinh tế là *quá trình xã hội hóa sản xuất*” [39].

Bách khoa toàn thư Việt Nam định nghĩa liên kết kinh tế là hình thức *hợp tác và phối hợp thường xuyên* các hoạt động do các đơn vị *tự nguyện* tiến hành để cùng đề ra và thực hiện các chủ trương, biện pháp có liên quan đến công việc sản xuất kinh doanh của các bên tham gia nhằm thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển theo hướng có lợi nhất. Được thực hiện trên cơ sở *tự nguyện, bình đẳng, cùng có lợi* thông qua *hợp đồng kinh tế* ký kết giữa các bên tham gia và trong khuôn khổ pháp luật của nhà nước. [5]

Các nhà nghiên cứu nước ngoài khẳng định bản chất của liên kết kinh tế là *thể chế kinh tế (institution)* và trên cơ sở đó họ đi tìm sự khác biệt giữa nó với hai thể chế còn lại đối lập nhau như hai cực đó là thị trường mở và thứ bậc (kế hoạch mệnh lệnh). Trong sự khác biệt đó họ đặt *liên kết kinh tế như là một thể chế kinh tế trung gian giữa hai cơ chế cơ bản* nêu trên với nhiều hình thức và mức độ khác nhau.

Key, N. và Runsten, D. (1999), nhìn nhận bản chất liên kết kinh tế là một thể chế kinh tế (*economic institution*)[70]. Theo từ điển mở Wikipedia tiếng Anh thể chế là bất kỳ *cấu trúc*(structure) hoặc *cơ chế*(mechanism) nào của trật tự xã hội và điều chỉnh hành vi của một tập hợp các cá nhân trong một cộng đồng người nhất định còn cơ chế là một bộ *qui tắc* được thiết kế để mang lại một kết quả nhất định [62]. Theo các kinh tế thuộc trường phái "Kinh tế học thể chế mới (New Institutional Economics - NIE)", thể chế là "những nguyên tắc của cuộc chơi" trong xã hội; trong đó có người chơi, luật chơi và sân chơi. Trong đó, người chơi trong mỗi quan hệ của nó tạo thành cấu trúc tổ chức của thể chế; luật chơi là cơ chế, qui tắc ràng buộc

của thể chế và sân chơi là cơ sở vật chất, phương tiện gắn liền với một lĩnh vực hoạt động cụ thể của thể chế. Luật chơi hay cơ chế, qui tắc là “phần mềm” của thể chế; hai thành tố còn lại: người chơi và sân chơi là “phần cứng của thể chế”[57]

Về mối quan hệ giữa cơ chế và tổ chức trong một thể chế kinh tế, Douglass C.North (1998) đã cho rằng việc những tổ chức hình thành và phát triển như thế nào phụ thuộc vào cơ chế bên trong nó và ngược lại tổ chức sẽ lại ảnh hưởng đến sự vận động của cơ chế [64].

Williamson (1985) mô tả 3 loại thể chế quản lý nhằm thay đổi mức độ phụ thuộc lẫn nhau giữa các đối tác mật dịch: thị trường giao ngay, *hợp đồng dài hạn* và quan hệ thứ bậc (Hierarchies) [69].

Sartorius, K., Kirsten, JF (2007) đã khái quát quản trị thị trường thành 5 thể chế: Hợp đồng giao ngay (Hợp đồng cổ điển), *Hợp đồng đặt hàng chi tiết kỹ thuật* (Hợp đồng tân cổ điển), *đồng minh chiến lược* (Hợp đồng tân cổ điển), *hợp tác chính thức* (Quan hệ song phương), hợp nhất dọc đầy đủ (Quan hệ hợp nhất) [71].

Minna Mikkola (2008), đã tổng kết 4 loại quan hệ quản lý: Quan hệ thị trường, quan hệ thứ bậc (hay quan hệ quyền lực), *quan hệ mạng lưới (network)* và *quan hệ xã hội*[72].

Gereffi, Humphrey và Sturgeon (2003) đã đưa ra 5 loại quản trị thị trường-chuỗi giá trị toàn cầu: Tự do, chia khóa trao tay, *liên kết*, ràng buộc và hợp nhất theo chiều dọc. [482]

Peterson và Wysocki (1997, 1998) đề xuất rằng bất kỳ hoạt động kinh tế nào cũng có thể được tổ chức bởi một *sự tiệm cận của kết cấu quản trị* ở giữa thị trường mở và sự hợp nhất dọc đầy đủ và mỗi cấu trúc này có thể được biểu hiện bởi một số hình thức hợp đồng. [68].

Tóm lại, có thể có 4 cách tiếp cận khác nhau về bản chất của liên kết kinh tế:
 (i) Xem liên kết kinh tế là một cơ chế kinh tế;(ii) Xem liên kết kinh tế là một hình thức tổ chức sản xuất;(iii) Xem liên kết kinh tế vừa là cơ chế kinh tế vừa là hình thức tổ chức sản xuất và điều này đồng nghĩa với việc xem liên kết kinh tế là một thể chế kinh tế;(iv) Xem liên kết kinh tế là một quá trình kinh tế. ***Dưới góc độ kinh tế-chính trị, luận án này lựa chọn cách tiếp cận xem liên kết kinh tế là một thể chế kinh tế.***

Với cách tiếp cận trên và theo nguyên tắc kế thừa và phát triển, sau khi lược

qua những nghiên cứu đã có để có khái niệm đúng và hiểu rõ bản chất của liên kết kinh tế, chúng ta cần xem xét và khái quát những đặc trưng cơ bản của liên kết kinh tế.

- **Đặc trưng thứ nhất:** *Liên kết kinh tế là một quan hệ kinh tế chỉ có thể diễn ra giữa hai hoặc nhiều chủ thể kinh tế độc lập, tự chủ về kinh tế, có quyền sở hữu tài sản hoặc quyền sử dụng tài sản của mình và do đó theo qui luật quan hệ sở hữu quyết định quan hệ quản lý nên quan hệ giao dịch với nhau giữa các “người chơi” trong liên kết kinh tế chỉ có thể diễn ra theo “luật chơi” tự nguyện, thỏa thuận, cùng có lợi và tin tưởng lẫn nhau.* Tuy nhiên đặc trưng này cũng là đặc trưng của thể chế thị trường.

- **Đặc trưng thứ hai:** *Liên kết kinh tế là một quan hệ ràng buộc chặt chẽ với nhau theo một kế hoạch định trước dài hạn trong tương lai hoặc thường xuyên.* Tính định trước trong tương lai tự nó không nhất thiết phải là quan hệ thường xuyên, theo đó một quan hệ giao dịch dù chỉ xảy ra một lần giữa hai đối tác độc lập một cách tự nguyện, cùng có lợi và được định trước diễn ra trong một thời gian nhất định vẫn là một liên kết kinh tế. Ngược lại đã là *một quan hệ giao dịch thường xuyên lâu thì tất yếu phải mang tính định trước.* Tuy nhiên “luật chơi” này cũng là đặc trưng của thể chế kế hoạch.

- **Đặc trưng thứ ba:** *Liên kết kinh tế là một trong những hình thức phối hợp hoạt động giữa các chủ thể kinh tế, chứ không phải là mọi sự phối hợp hoạt động giữa các chủ thể kinh tế.* Điều đó cũng tương tự như mệnh đề liên kết kinh tế là một kiểu quan hệ kinh tế chứ không phải là mọi quan hệ kinh tế.

Cơ chế nào sẽ có hình thức phối hợp đó. Với cơ chế thị trường thì sự phối hợp diễn ra trong một quan hệ ngẫu nhiên; với cơ chế kế hoạch thì sự phối hợp đó mang tính định trước theo kế hoạch và sự chỉ huy điều tiết chung của một trung tâm quản lý thống nhất trong phạm vi một doanh nghiệp hoặc trong toàn bộ nền kinh tế; còn với liên kết kinh tế thì sự phối hợp đó phải diễn ra cũng mang tính tất nhiên, theo một kế hoạch định trước khi tiến hành giao dịch như trong thể chế kế hoạch, nhưng lại phải mang tính chất tự nguyện, thỏa thuận, đôi bên cùng có lợi như trong cơ chế thị trường.

- **Đặc trưng thứ tư:** *Liên kết kinh tế là một kiểu quan hệ kinh tế không tồn tại độc lập mà luôn gắn liền với các hình thức tổ chức sản xuất kinh doanh cụ thể mang*

tính đặc thù của liên kết kinh tế để hình thành nên thể chế. Cơ chế kinh tế nào (Tức quan hệ kinh tế) thì phải tương ứng với hình thức tổ chức sản xuất kinh doanh cụ thể đó. Cơ chế thị trường tự do có chợ, cửa hàng, trung tâm thương mại, trung tâm giao dịch, thị trường chứng khoán. Cơ chế kế hoạch mệnh lệnh tương ứng với các hình thức tổ chức như: công ty, doanh nghiệp, tư-rót, xí nghiệp liên hợp, liên hiệp xí nghiệp hạch toán tập trung, quản lý vĩ mô của nhà nước.... Liên kết kinh tế có các hình thức tổ chức đặc thù của nó như: Hiệp hội ngành hàng, chuỗi cung ứng, Các-ten, tổ hợp, bạn hàng, đồng minh kinh tế, hợp tác sản xuất kinh doanh, liên doanh....

- Đặc trưng thứ năm: *Mục tiêu mà cũng là tác dụng của liên kết kinh tế là để ổn định và nâng cao hiệu quả kinh tế.*

Mục tiêu ổn định kinh tế của liên kết kinh tế cũng là mục tiêu của kế hoạch hóa xuất phát từ sự biến động thất thường, cân đối và mất cân đối thường xuyên thậm chí có thể xảy ra khủng hoảng của thể chế thị trường.

Mục tiêu nâng cao hiệu quả kinh tế là mục tiêu của mọi thể chế kinh tế. Xét trong sự cùng tồn tại và tương quan lẫn nhau giữa 3 thể chế trong nền kinh tế thì *trong những hoàn cảnh và tình huống cụ thể*, thể chế nào mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn mới có lý do tồn tại. Nếu xét trong phạm vi toàn bộ nền kinh tế thì thể chế nào nhìn chung mang lại hiệu quả hơn cho nền kinh tế thì thể chế đó giữ vai trò chủ đạo.

Từ những phân tích mang tính kế thừa và phát triển nêu trên tác giả nêu lên khái niệm “ *Liên kết kinh tế là một thể chế kinh tế nhằm thực hiện một kiểu phối hợp hành động giữa các chủ thể kinh tế độc lập tự chủ với nhau, một cách tự nguyện, thỏa thuận, đôi bên cùng có lợi và tin tưởng lẫn nhau; ràng buộc lẫn nhau theo một kế hoạch hoặc qui chế định trước, dài hạn hoặc thường xuyên; nhằm ổn định và nâng cao hiệu quả kinh tế*”

1.1.1.2. Các loại hình liên kết kinh tế.

Tùy theo căn cứ để phân chia có thể có nhiều loại hình liên kết kinh tế khác nhau. Mỗi một cách phân chia biểu hiện những thuộc tính khác nhau của liên kết kinh tế giúp cho việc nhận thức và thực hiện có hiệu quả liên kết kinh tế.

- Căn cứ theo quan hệ kinh tế-kỹ thuật, có các loại hình liên kết sau:

+ *Liên kết dọc* (Vertical integration): Là liên kết giữa các doanh nghiệp, cơ sở

sản xuất-kinh doanh *khác ngành nhưng có mối quan hệ kinh tế-kỹ thuật* trong toàn bộ hoặc một phân đoạn của một dây chuyền công nghệ sản xuất-lưu thông từ nguyên liệu ban đầu đến sản phẩm tiêu dùng cuối cùng. Ví dụ: Quan hệ liên kết giữa nông dân-doanh nghiệp sản xuất bông xơ là một liên kết dọc.

+ *Liên kết ngang* (Horizontal integration): Là liên kết giữa các doanh nghiệp, cơ sở sản xuất-kinh doanh trong *cùng một ngành hàng* cùng phối hợp hoạt động cho một lợi ích chung hoặc thực hiện chuyên môn hóa trong ngành để góp phần tạo ra cùng một loại sản phẩm. Ví dụ: Các-ten, xanh-di-ca, hiệp hội ngành hàng là những hình thức liên kết ngang. Gần gũi hơn như hợp tác xã nông nghiệp ở nước ta hiện nay được xây dựng trên cơ sở hộ nông nghiệp tự chủ thực chất là một hình thức liên kết ngang.

+ *Liên kết nghiêng*, là liên kết giữa các doanh nghiệp, cơ sở sản xuất-kinh doanh về *lĩnh vực chuyên môn, khoa học, công nghệ*; không phân biệt cùng ngành hay khác ngành. Ví dụ: Hội bảo vệ thực vật Việt Nam là một hình thức liên kết nghiêng.

- ***Căn cứ theo cấu trúc thành phần***, có các loại hình liên kết sau:

+ *Liên kết song phương*: Là liên kết giữa hai chủ thể kinh tế độc lập. Ví dụ: Liên kết kinh tế giữa một doanh nghiệp chế biến nông sản với một hộ nông dân là một liên kết song phương.

+ *Liên kết đa phương*: Là liên kết giữa nhiều chủ thể kinh tế độc lập. Ví dụ: Khu vực thương mại tự do ASEAN-AFTA là một tổ chức liên kết kinh tế đa phương. Liên kết đa phương có thể kết cấu thành các loại hình cụ thể khác nhau:

- *Liên kết chuỗi*: Liên kết nhiều doanh nghiệp, chủ thể kinh tế cùng tham gia vào một chuỗi cung cấp, thực hiện quá trình nhiều công đoạn khác nhau theo một dây chuyền, nhằm sản xuất và đưa một sản phẩm hay dịch vụ vào thị trường. Liên kết chuỗi cũng là một kiểu liên kết dọc. Ví dụ: Chuỗi cung ứng cà phê Trung nguyên ở Việt Nam là một chuỗi liên kết dọc.

- *Liên kết mạng(lưới)*: Liên kết nhiều doanh nghiệp vừa *cùng ngành vừa khác ngành* nhưng có mối quan hệ kinh tế-kỹ thuật với nhau. Ví dụ: Trong quan hệ kinh tế nội bộ của một tổ hợp, tập đoàn kinh tế đa ngành có liên kết mạng. Liên kết mạng là tổng hợp liên kết dọc, ngang và nghiêng.

- *Liên kết hình sao*: Liên kết của nhiều doanh nghiệp, chủ thể kinh tế thông

qua một doanh nghiệp, chủ thể kinh tế đóng vai trò *trung tâm điều phối*. Ví dụ: Trong quan hệ kinh tế nội bộ của một tổ hợp, tập đoàn kinh tế đa ngành có liên kết hình sao thông qua hoạt động cung ứng sản phẩm và dịch vụ của công ty mẹ.

- ***Căn cứ theo hình thức tổ chức pháp lý***, có các loại hình liên kết sau:

+ *Hợp đồng liên kết kinh tế*: giữa các bên tham gia liên kết mang tính chất dài hạn nhưng *chưa trở thành tổ chức*, để phối hợp hoạt động trong quá trình sản xuất-kinh doanh (Khác với hợp đồng mua bán thông thường). Ví dụ hợp đồng giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là một hợp đồng liên kết kinh tế.

+ *Liên minh kinh tế*: Là một *tổ chức đồng minh kinh tế* giữa các bên liên kết để phối hợp hoạt động trong quá trình sản xuất-kinh doanh. Ví dụ: Các-ten, xanh-đi-ca, tổ chức thương mại thế giới-WTO là những hình thức liên minh kinh tế.

+ *Hiệp hội kinh tế*: Là *tổ chức liên kết các chủ thể kinh tế độc lập tự chủ* có mối quan hệ kinh tế khách quan để đại diện cho quyền lợi của các thành viên liên kết, cùng hợp tác để nâng cao sức mạnh cạnh tranh, góp sức vào các hoạt động chung phục vụ cho *lợi ích chung* của các thành viên. Ví dụ: Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á-ASEAN, Hiệp hội mía đường là những hình thức hiệp hội kinh tế.

+ *Liên hợp kinh tế*: Là tổ chức liên kết các chủ thể kinh tế *độc lập tự chủ* có mối *quan hệ kinh tế-kỹ thuật chặt chẽ* theo chiều ngang hoặc dọc để cùng nhau sản xuất ra một hoặc nhiều sản phẩm. Ví dụ: Tổ hợp, khu liên hợp công-nông nghiệp là một liên hợp kinh tế.

- ***Căn cứ theo chức năng kinh tế***, có các loại hình liên kết sau:

+ *Liên kết trao đổi*: Là liên kết nhằm trao đổi một đối tượng này để nhận về một đối tượng khác có giá trị tương đương. Ví dụ: Doanh nghiệp chế biến nông sản ký hợp đồng với nông dân để mua nguyên liệu; Việt Nam và Liên bang Nga thực hiện hiệp định hàng đổi hàng; hợp đồng tư vấn chuyển giao công nghệ là những liên kết trao đổi.

+ *Liên kết hợp lực*: Là việc các bên liên kết cùng nhau *đóng góp nguồn lực* kinh tế như: tiền vốn, nhân lực, công nghệ, tri thức để cùng làm một việc chung hoặc *cùng chung tiếng nói để đấu tranh cho một lợi ích chung* trong lĩnh vực chính sách quản lý vĩ mô của nhà nước. Ví dụ: Liên doanh, góp vốn cổ phần, thực hiện dự án chung, hội thảo về khoa học, công nghệ và quản lý, thông nhất giá cả mua, bán, xây dựng hiệp hội ngành nghề là những hình thức liên kết hợp lực.

+ *Liên kết phân chia*: Là việc các bên liên kết cùng nhau thỏa thuận phân chia khu vực cung ứng nguyên liệu đầu vào hoặc thị trường đầu ra để giảm rủi ro do cạnh tranh lẫn nhau. Ví dụ: Các-ten thực hiện việc phân chia thị trường là một hình thức liên kết phân chia.

+ *Liên kết ủy nhiệm*: Là việc một bên liên kết ủy nhiệm cho bên kia làm một việc nào đó cho mình. Ví dụ: gia công sản xuất, đại lý bán hàng là những hình thức liên kết ủy nhiệm.

- ***Căn cứ vào mối quan hệ với môi trường ngoài***. có các loại hình:

+ *Liên kết đóng*: Là liên kết mà mỗi một thành viên tham gia liên kết chỉ được quan hệ kinh tế trong *phạm vi nội bộ tổ chức* liên kết trên nội dung đã liên kết. Ví dụ: Liên kết trong liên hiệp các xí nghiệp dệt, chè, dâu tằm ở Việt Nam trước đây hoặc hợp đồng bao tiêu sản phẩm của doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là những liên kết đóng.

+ *Liên kết mở*: Là liên kết mà mỗi một thành viên tham gia liên kết vẫn có quyền thiết lập quan hệ kinh tế với các *đối tác bên ngoài* liên kết trên nội dung đã liên kết. Ví dụ: ASEAN là một tổ chức liên kết mở.

- ***Căn cứ theo phạm vi liên kết***, có các loại hình liên kết như: Liên kết giữa các doanh nghiệp, liên kết giữa các vùng lãnh thổ, liên kết giữa các ngành kinh tế, liên kết giữa các thành phần kinh tế, liên kết kinh tế quốc tế.

Tóm lại: Các loại hình liên kết kinh tế rất đa dạng, tồn tại đan xen, kết hợp lẫn nhau tùy theo góc độ phân tích. Vì vậy cần căn cứ vào mục đích phân tích để lựa chọn căn cứ cơ bản cho việc khởi đầu phân loại liên kết kinh tế để nhận thức và sử dụng trong thực tiễn.

1.1.1.3. Các nguyên tắc cơ bản của liên kết kinh tế

Xuất phát từ bản chất, đặc điểm và các điều kiện tồn tại, liên kết kinh tế hình thành và phát triển theo 3 nguyên tắc cơ bản sau đây:

- ***Nguyên tắc tự nguyện và thỏa thuận***.

Liên kết kinh tế cũng như quan hệ thị trường là kiểu quan hệ kinh tế giữa các chủ thể kinh tế tự chủ cho nên tự nguyện và thỏa thuận là nguyên tắc xác lập mối quan hệ này. Nguyên tắc tự nguyện và thỏa thuận là sự bảo đảm cho liên kết kinh tế hình thành và phát triển trên cơ sở nhu cầu và điều kiện kinh tế khách quan của mỗi bên và do đó mới có *tính khả thi và bền vững*.

Nguyên tắc tự nguyện, thỏa thuận không cho phép có sự áp đặt từ bên ngoài, hoặc của bên này với bên kia của liên kết. Nguyên tắc tự nguyện cũng đặt ra cách thức ứng xử của nhà nước đối với các bên tham gia liên kết, chỉ có thể hỗ trợ, dẫn dắt, giám sát chứ *không thể sử dụng mệnh lệnh hành chính* để hình thành hoặc can thiệp vào quá trình vận hành của các liên kết. Mọi quyết định, điều khoản liên kết phải được đưa ra trên cơ sở bàn bạc đi đến thống nhất giữa các bên tham gia liên kết.

- Nguyên tắc định trước quá trình phối hợp hành động (Kế hoạch hóa)

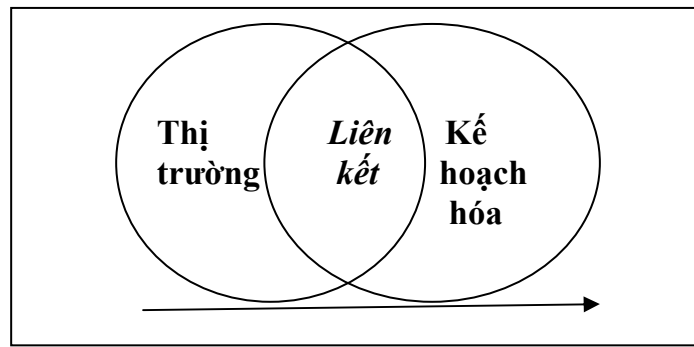
Định trước là nguyên tắc không chỉ của thể chế kế hoạch mà còn là nguyên tắc vận hành và là đặc trưng của liên kết kinh tế. Sự định trước bảo đảm cho liên kết kinh tế đạt *mục tiêu ổn định, hạn chế rủi ro, tiết kiệm chi phí* trong quá trình sản xuất và lưu thông hàng hóa. Trong liên kết kinh tế, sự định trước được thể hiện trong hợp đồng, hiệp định, qui chế, điều lệ, phương án, dự án phối hợp hành động. Nội dung định trước có thể bao gồm số lượng, chất lượng đối tượng sản phẩm, dịch vụ trao đổi, mua bán; giá cả thanh toán; phương thức giao nhận, thanh toán hoặc là những cơ chế, qui tắc tổ chức và phối hợp hành động; trách nhiệm, quyền lợi, quyền hạn của các bên tham gia liên kết.

- Nguyên tắc chia sẻ lợi ích và rủi ro.

Nguyên tắc chia sẻ lợi ích và rủi ro là một đặc điểm riêng có của liên kết kinh tế so với thể chế thị trường. Trong mỗi quan hệ liên kết, tính chất hợp tác lâu dài đi liền với lợi ích lâu dài và tình cảm bạn hàng là lý do dẫn đến việc hai bên tất yếu phải chia sẻ lợi ích và rủi ro cho nhau; ngược lại chia sẻ lợi ích và rủi ro cho nhau sẽ giúp cho quan hệ liên kết trở nên *bền vững, lâu dài*. Chia sẻ lợi ích và rủi ro là động lực của liên kết kinh tế.

Chia sẻ lợi ích trong liên kết kinh tế đòi hỏi xử lý hài hòa mối quan hệ lợi ích giữa các bên liên kết một cách *công bằng tương xứng* với chi phí, công sức, nỗ lực mà mỗi bên bỏ ra trong quá trình phối hợp hoạt động như là một quá trình kinh tế thống nhất hướng đến *hiệu quả kinh tế cuối cùng*.

Biểu hiện tập trung của sự chia sẻ lợi ích và rủi ro trong liên kết kinh tế là cách thức xác định khối lượng giao dịch và giá cả trao đổi có sự khác biệt so với thị trường nơi mà trong đó lợi ích của mỗi bên do giá cả và quan hệ cung cầu của thị trường khách quan quyết định; không phụ thuộc vào ý chí của các bên giao dịch; không là sự chia sẻ lợi ích và rủi ro giữa các đối tác từ hiệu quả kinh tế chung.



Sơ đồ 1.1: Mối quan hệ giữa liên kết kinh tế với thị trường và kế hoạch hóa xét trên phương diện đặc trưng và nguyên tắc

(Nguồn: Khái quát hóa của tác giả luận án)

Tóm lại: Do vị trí trung gian của mình, các nguyên tắc cơ bản của liên kết kinh tế biểu hiện tính lai ghép, kết hợp, giao thoa giữa các nguyên tắc của thể chế thị trường và kế hoạch hóa.

1.1.1.4. Các điều kiện hình thành liên kết kinh tế

Theo lô-gích của lịch sử, cùng với quá trình phát triển của lực lượng sản xuất, sự hình thành và phát triển của liên kết kinh tế là tất yếu khách quan. Tuy nhiên trong một nền kinh tế thị trường, *thể chế thị trường đóng vai trò chủ đạo* cũng là một tất yếu khách quan. Bên cạnh đó, thể chế kế hoạch hóa trong phạm vi một doanh nghiệp cũng như trong phạm vi vĩ mô, thông qua vai trò của nhà nước cũng đang phát triển. Do đó, việc nhận diện các điều kiện khách quan và chủ quan để có nên xác lập vai trò của liên kết kinh tế hay không trong những hoàn cảnh và tình huống cụ thể là một vấn đề có ý nghĩa quyết định đến tính khả thi và hiệu quả của nó. Về tổng quan có thể có 3 điều kiện hình thành liên kết kinh tế sau đây:

- Có mối liên hệ kinh tế khách quan dựa trên cơ sở sự vận động và phát triển của lực lượng sản xuất.

K.Mác là nhà kinh tế học đầu tiên đã nghiên cứu sâu và có nhiều phát hiện mới về thể chế [55]. Theo Mác, tính chất và trình độ phát triển của lực lượng sản xuất quyết định quan hệ sản xuất, trong đó có thể chế kinh tế với tư cách quan hệ quản lý (quan hệ trao đổi lao động) cùng với chế độ sở hữu và chế độ phân phối hợp thành quan hệ sản xuất trên phạm vi xã hội (khác với quan hệ sản xuất trong phạm

vi một doanh nghiệp).

Chuyên môn hóa là một hình thức biểu hiện của sự phát triển lực lượng sản xuất. Chuyên môn hóa sản xuất xã hội làm phát sinh nhu cầu trao đổi sản phẩm lao động cho nhau có thể thông qua liên kết kinh tế để tái lập sự thống nhất của quá trình sản xuất xã hội (Đây cũng là điều kiện của thị trường và kế hoạch hóa).

Sự bất đối xứng về nguồn lực kinh tế giữa các chủ thể kinh tế hình thành từ sự vận động và phát triển không đều nhau về nguồn lực giữa các doanh nghiệp, ngành hàng, thành phần kinh tế, lãnh thổ và các quốc gia, làm nảy sinh nhu cầu tái lập sự cân bằng của quá trình sản xuất, thực hiện sự hỗ trợ lẫn nhau trong có thể thông qua liên kết kinh tế (Đây cũng là điều kiện của thị trường hoặc kế hoạch hóa)

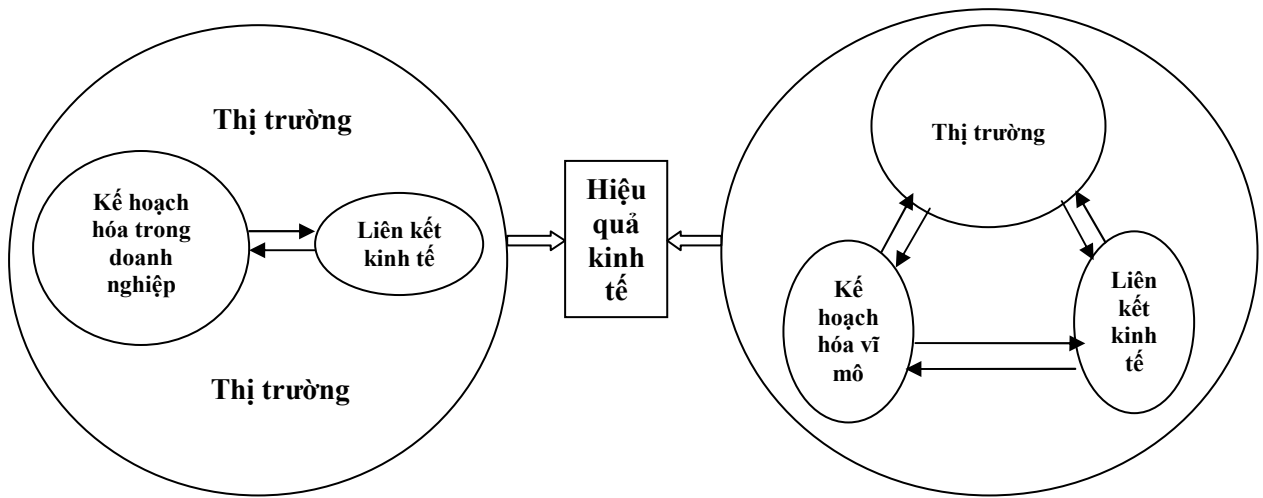
Lợi ích chung giữa các chủ thể kinh tế có thể là nhu cầu *tập trung sản xuất* để gia tăng qui mô sản xuất cho phù hợp với trình độ phát triển cao hơn của khoa học công nghệ hoặc nhằm gia tăng khả năng cạnh tranh trước một *đối thủ cạnh tranh* chung; cũng có thể là ý chí nguyện vọng chung phản ánh *lợi ích nhóm* có quan hệ mật thiết với môi trường kinh tế hoặc chính sách kinh tế vĩ mô của nhà nước. Lợi ích chung giữa các chủ thể kinh tế có thể được thực hiện thông qua liên kết kinh tế (Thị trường hoặc kế hoạch hóa cũng phản ánh lợi ích chung)

Có môi liên hệ kinh tế khách quan thì mới có nội dung của liên kết và đó chính là tạo ra điều kiện “*Có cái để liên kết*”. Tuy nhiên đó cũng là điều kiện của thể chế thị trường và kế hoạch hóa, nên chưa đủ để liên kết kinh tế hình thành.

- *Có sự cần thiết xuất phát từ sự xuất hiện tình trạng không hoàn hảo của các thể chế kinh tế khác.(Tính hiệu quả của liên kết kinh tế)*

Theo Williamson (1994) một nền kinh tế hoạt động có hiệu quả sẽ hỗ trợ cho ba loại giao dịch: thị trường giao ngay, hợp đồng dài hạn(*Tức liên kết kinh tế*) và thứ bậc (*Tức kế hoạch tập trung*) hơn là chỉ những sự lựa chọn cực đoan [69].

Khi xem liên kết kinh tế là thể chế kinh tế sẽ cho thấy được mối quan hệ giữa nó với hai thể chế còn lại là thị trường và kế hoạch là *mối quan hệ vừa thống nhất vừa đối lập*, vừa hỗ trợ nhau lại vừa cạnh tranh, thay thế lẫn nhau trong việc thực hiện quá trình chuyên môn hóa và hiệp tác hóa sản xuất trên *cơ sở so sánh hiệu quả kinh tế nói chung trong đó yêu cầu tối thiểu hóa chi phí giao dịch*



Sơ đồ 1.2: Mối quan hệ giữa liên kết kinh tế với thị trường và kế hoạch hóa xét trên phương diện vai trò vị trí

(Nguồn: Khái quát hóa của tác giả luận án)

Thế chế thị trường tuy giữ vai trò chủ đạo, nền tảng trong nền kinh tế thị trường nhưng không phải là một thế chế hoàn hảo. *Sự không hoàn hảo của thị trường* có thể biểu hiện ở sự thiếu hụt thị trường trong một môi trường kinh tế kém phát triển, đối với sản phẩm dịch vụ mới, sản phẩm chuyên biệt, sản phẩm phụ trợ.

Ngược lại thị trường không hoàn hảo cũng xuất hiện trong môi trường kinh tế phát triển cao, *khủng hoảng kinh tế* bắt đầu xuất hiện làm gia tăng rủi ro trong quan hệ giao dịch nhất là trong giao dịch thanh toán, trong cân đối cung cầu; bất lực trong việc kiểm soát chất lượng sản phẩm, nguồn gốc xuất xứ và bảo đảm tiêu chuẩn môi trường, lao động do có sự "*Bất đối xứng thông tin*". Thị trường cũng không đáp ứng đúng mức nhu cầu *tập trung sản xuất* để tương thích với lực lượng sản xuất và cạnh tranh.

Thế chế kế hoạch hóa trong mỗi doanh nghiệp dựa trên sự tập trung tư liệu sản xuất vào một doanh nghiệp lớn không phải lúc nào cũng hiệu quả so với phương thức *gia công, đại lý, doanh nghiệp vệ tinh (outsourse)*. Kế hoạch hóa vĩ mô thông qua vai trò nhà nước để điều tiết sản xuất, lưu thông sản phẩm bằng mệnh lệnh hành chính có thể trở thành sự kiểm hãm sản xuất, làm méo mó thị trường một khi được áp dụng quá mức cần thiết, không đúng nơi đúng chỗ.

Trong những hoàn cảnh và tình huống cụ thể, khi thị trường hoặc kế hoạch không hoàn hảo, không mang lại hiệu quả kinh tế trong tương quan so sánh thì khi

đó áp dụng liên kết kinh tế mới thật sự cần thiết và bền vững tức có được điều kiện “*Có cần liên kết*”.

- ***Có khả năng kiểm soát mối quan hệ liên kết.***

Hai điều kiện tiền đề nêu trên đã tạo ra “*Có cái để liên kết*” và “*Có cần liên kết*” chỉ là điều kiện cần nhưng chưa đủ để hình thành liên kết. Để tạo ra sự ràng buộc, cột chặt hai đối tác liên kết với nhau làm cho quan hệ liên kết đó trở nên đáng tin cậy và bền vững tức “*Có keo liên kết*” là phải có khả năng *kiểm soát* mối quan hệ liên kết và đó chính là điều kiện đủ để liên kết kinh tế diễn ra.

Một hoặc sự kết hợp khác nhau giữa 4 yếu tố sau đây sẽ là chất keo “*Kết dính*” cho quan hệ liên kết kinh tế đó là (i) *Lòng tin*; (ii) *Pháp luật*; (iii) *Mối quan hệ tài sản*; (iv) *Độc quyền của doanh nghiệp*.

Khi liên kết đã hình thành thì lòng tin là yếu tố đầu tiên đảm bảo cho mối quan hệ liên kết được thiết lập và duy trì một cách bền vững. Theo Adler (2001) “*Đối với quan hệ thị trường, cơ chế là giá cả, đối với thứ bậc (Tức kế hoạch) là quyền lực và đối với mạng lưới (Tức liên kết) là sự tin tưởng*” [61]. Lòng tin làm giảm đi thái độ cơ hội, giảm bớt sự cần thiết để giám sát, kiểm soát và các biện pháp phòng ngừa các bên trong hợp đồng. [70]

Liên kết kinh tế giữa các chủ thể kinh tế là một trong những phương pháp và hình thức phân công lao động, phân phối những sản phẩm giữa các thành viên của xã hội thông qua hợp đồng kinh tế nên cần phải được *pháp luật bảo vệ bởi nhà nước*. Sự cưỡng chế thực hiện của nhà nước như một lực lượng gây sức ép có khả năng giám sát các quyền sở hữu và cưỡng chế thực hiện có hiệu quả các hợp đồng [64].

Theo McMillan và Woodruff (1999) ở đâu mà luật hợp đồng không hiệu quả, ở đó các mối quan hệ kinh tế và xã hội có thể thay thế vai trò của tòa án. [68] Vì vậy, mối *quan hệ tài sản* nếu được thiết lập, trao đổi lẫn nhau, xâm nhập vào nhau giữa hai bên giữa các doanh nghiệp sẽ là “*chất keo*” đảm bảo hữu hiệu nhất cho sự gắn kết bền vững giữa hai bên.

Các doanh nghiệp với *quyền lực thị trường độc quyền* sẽ có vị trí mạnh mẽ hơn trong việc từ chối các hợp đồng tương lai với đối tác liên kết. Do vậy, hợp đồng có nhiều khả năng được tuân thủ trong các lĩnh vực, những nơi hoặc là có một hệ thống pháp luật có chi phí thực thi thấp hoặc là thị trường độc quyền. [70]

Mặt tích cực của độc quyền là giúp các doanh nghiệp có lòng tin vào hợp đồng liên kết, do đó sẽ mạnh dạn đầu tư vốn, vật, kỹ thuật, cơ sở hạ tầng cho dự án

liên kết và tránh được tình trạng cạnh tranh gây ra sự mất ổn định. Nhưng mặt tiêu cực của độc quyền là doanh nghiệp sẽ lợi dụng vị trí độc quyền để làm hại đến lợi ích của đối tác liên kết và xã hội rất cần và có thể giải quyết mặt tiêu cực đó thông qua vai trò quản lý của nhà nước.

Tóm lại: Các điều kiện nêu trên phản ánh hai mặt khách quan và chủ quan của sự hình thành liên kết kinh tế, phản ánh tính tất yếu khách quan có điều kiện của liên kết kinh tế. Tuy nhiên, các điều kiện và các yếu tố trong từng điều kiện không nhất thiết phải xuất hiện cùng lúc, hoặc có độ chín mùi như nhau.

1.1.2. Một số vấn đề cơ bản về liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân

1.1.2.1. Khái niệm và đặc điểm của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân

Từ khái niệm về thể chế liên kết kinh tế nói chung, chúng ta có thể khái niệm: *Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là một bộ phận của liên kết kinh tế trong nền kinh tế quốc dân, trong đó các bên tham gia là doanh nghiệp chế biến nông sản và nông dân, thực hiện một kiểu liên kết dọc nông-công nghiệp, để ổn định và nâng cao hiệu quả kinh tế.*

Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân, nếu căn cứ vào hình thức tổ chức pháp lý có nhiều loại hình như: sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng, hiệp hội ngành hàng nông sản có nông dân tham gia, liên minh doanh nghiệp-nông dân, tổ hợp, khu liên hợp công-nông nghiệp... Trong đó, loại hình “Sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng” (gọi tắt là nông nghiệp hợp đồng, contract farming- CF) hoặc với nhiều tên gọi khác như: hợp đồng sản xuất và tiêu thụ ký kết từ đầu vụ, hợp đồng bao tiêu sản phẩm, hợp đồng bán trước sản phẩm....là loại hình liên kết phổ biến nhất. Vì vậy luận án này tập trung xem xét liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân trong giới hạn ***nông nghiệp hợp đồng***.

Eaton, Charles and Andrew W. Shepherd (2001), đã khái niệm: Nông nghiệp hợp đồng là thỏa thuận giữa những người nông dân với các doanh nghiệp chế biến hoặc doanh nghiệp kinh doanh trong việc sản xuất và cung cấp các sản phẩm nông nghiệp dựa trên thỏa thuận giao hàng trong tương lai, giá cả đã được định trước[54].

Do yếu tố giá cả định trước không phải là yếu tố đặc trưng và nhất thiết của

nông nghiệp hợp đồng nên tác giả **khái niệm**: *nông nghiệp hợp đồng là một loại hình liên kết dọc giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân trong việc sản xuất và cung cấp các sản phẩm nông nghiệp do nông dân sản xuất ra cho doanh nghiệp dựa trên thỏa thuận giao hàng trương lai.*

Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân bên cạnh những đặc điểm chung của liên kết kinh tế, có những **đặc điểm riêng** của nó, đó là:

- **Đặc điểm đầu tiên** của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là *một bộ phận của quan hệ kinh tế giữa công nghiệp với nông nghiệp.*

Như chúng ta điều biết quan hệ giữa công nghiệp và nông nghiệp là quan hệ giữa hai ngành kinh tế cơ bản trong nền kinh tế quốc dân. Nông nghiệp là thị trường tiêu thụ các sản phẩm phục vụ tiêu dùng và sản xuất của công nghiệp; là nguồn tích lũy vốn, cung ứng lao động, nguyên liệu cho sự phát triển công nghiệp do đó là cơ sở để phát triển công nghiệp.

Ngược lại công nghiệp là nguồn cung cấp máy móc, thiết bị, vật tư, tích lũy vốn để công nghiệp hóa nông nghiệp; là thị trường tiêu thụ nông sản nguyên liệu cho nông nghiệp và giải quyết việc làm cho lao động dư thừa từ nông nghiệp và do vậy công nghiệp là động lực để phát triển nông nghiệp.

Trong mỗi quan hệ kinh tế công-nông nghiệp bên cạnh thể chế thị trường mang đóng vai trò chủ đạo, thể chế nhà nước có vai trò kiểm soát, khuyến khích thì *liên kết kinh tế giữ vai trò hỗ trợ cùng tham gia giải quyết mối quan hệ giữa công nghiệp và nông nghiệp.*

Trong liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân, doanh nghiệp chế biến đóng vai trò đại diện cho công nghiệp, nông dân là đại diện của nông nghiệp. Nội dung liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân về cơ bản là nội dung của mối quan hệ giữa công nghiệp và nông nghiệp. Theo đó doanh nghiệp chế biến tiêu thụ sản phẩm; cung ứng máy móc thiết bị sản xuất và khoa học kỹ thuật; cung ứng vốn và vật tư kỹ thuật cho nông dân sản xuất. Ngược lại, nông dân cung ứng nông sản nguyên liệu cho doanh nghiệp chế biến.

- **Đặc điểm thứ hai** : Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là *mắt xích đầu tiên của chuỗi cung ứng, chuỗi giá trị* và ngược lại chuỗi cung ứng, chuỗi giá trị là một hình thức cơ bản của liên kết kinh tế trong

ngành sản xuất và kinh doanh nông sản.

Reardon, T., Barrett, CB, (2000) đã nhận xét quá trình công nghiệp hóa nông nghiệp ở nhiều nước phát triển đã mang lại kết quả là đã điều chỉnh được chuỗi cung cấp kết nối chặt chẽ hơn.[62] Thật vậy, chuỗi cung cấp (Supply chain) là một thuật ngữ xuất hiện cuối những năm 80 và trở nên phổ biến trong những năm 90.

Theo Ganesham, Ran và Terry P.Harrison (1995), chuỗi cung cấp là một mạng lưới các lựa chọn sản xuất và phân phối nhằm thực hiện các chức năng thu mua nguyên liệu, chuyển đổi nguyên liệu thành bán thành phẩm và thành phẩm và phân phối chúng cho khách hàng. Chuỗi cung cấp là sự liên kết các công ty, nhằm đưa sản phẩm hay dịch vụ vào thị trường[8]. Theo Chopra Sunil và Pter Meindl (2001), chuỗi cung cấp bao gồm mọi công đoạn có liên quan trực tiếp hay gián tiếp đến việc đáp ứng nhu cầu khách hàng. Chuỗi cung cấp không chỉ bao gồm các nhà sản xuất và nhà cung cấp, mà còn nhà vận chuyển, kho, người bán lẻ và bản thân khách hàng.

Theo Michael Porter (1985), chuỗi giá trị (Value chain) là chuỗi của các hoạt động. Sản phẩm đi qua tất cả các hoạt động của chuỗi theo thứ tự và tại mỗi hoạt động sản phẩm thu được một số giá trị nào đó. Chuỗi các hoạt động cung cấp cho các sản phẩm nhiều giá trị gia tăng hơn tổng giá trị gia tăng của tất cả các hoạt động cộng lại gọi là "*giá trị hệ thống*".

Các hoạt động chính của chuỗi giá trị bao gồm: Dịch vụ hậu cần (logistics) đầu vào, hoạt động (sản xuất), hậu cần đầu ra, tiếp thị và bán hàng và dịch vụ (bảo trì). Các hoạt động hỗ trợ bao gồm: quản lý cơ sở hạ tầng hành chính, quản lý nguồn nhân lực, công nghệ (R & D), và mua sắm. Sáu chức năng kinh doanh của chuỗi giá trị gia tăng: 1) Nghiên cứu và Phát triển, 2) Thiết kế sản phẩm, dịch vụ, quy trình, 3) Sản xuất, 4) Nghiên cứu tiếp thị & bán hàng, 5) Phân phối, 6) Dịch vụ khách hàng [6]. Trong chuỗi cung ứng, sản xuất là khâu có giá trị gia tăng thấp nhất cho nên các nước phát triển có xu hướng nhường cho các nước đang phát triển thực hiện khâu này.

Trong quá trình hình thành và phát triển chuỗi cung ứng hay chuỗi giá trị thì *liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân chính là mắt xích đầu tiên của chuỗi* nhằm thực hiện vai trò cung ứng nguyên liệu nông sản cho một hay nhiều giai đoạn chế biến tiếp theo làm cho nông sản ở dạng thô ban đầu trở

thành bán thành phẩm, thành phẩm cho đến khi trở thành hàng hóa tiêu dùng cung ứng cho khách hàng sử dụng. Ngược lại, *liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân sẽ có hiệu quả và bền vững hơn nếu nó gắn liền với chuỗi cung cấp, chuỗi giá trị hơn là một liên kết cắt khúc chỉ ở khâu đầu.*

- Đặc điểm thứ ba: Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là một bộ phận của liên kết kinh tế không chỉ trong phạm vi một nước mà còn là trong quan hệ kinh tế quốc tế, nhất là ở các nước đang phát triển.

Các công ty đa quốc gia phần lớn hình thành từ các nước phát triển, có vốn và công nghệ chế biến nông sản hiện đại nhưng rất thiếu nguyên liệu nông sản để sản xuất, nhất là từ khi chế độ thuộc địa bị xóa xóa bỏ, các đồn điền thực dân ở các nước đang phát triển không còn nữa. Vì vậy, dù nhà máy chế biến của họ đặt ở chính quốc hay ở các nước đang phát triển, họ phải tìm kiếm nguồn nguyên liệu nông sản thông qua việc thu mua nguyên liệu thô thông qua thị trường hoặc tổ chức liên kết trực tiếp với nông dân ở các nước đang phát triển. Bằng cách thức đó các công ty đa quốc gia đã biến quan hệ liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân trở thành quan hệ mang tính quốc tế, mang tính toàn cầu.

Mặt khác, tuy có nhiều đất đai, lao động và nông sản phẩm nhưng thiếu vốn và công nghệ để chế biến sâu, do đó ở các nước đang phát triển nếu đầu tư được nhà máy chế biến để sản xuất ra thành phẩm cũng khó tiêu thụ được sản phẩm đó ở thị trường quốc tế do không có thương hiệu đủ sức cạnh tranh và nhất là không đạt được tiêu chuẩn chất lượng theo yêu cầu của thị trường của các nước phát triển nhất là đối với ngành chế biến thực phẩm, vốn có yêu cầu truy xuất nguồn gốc xuất xứ nguyên liệu nghiêm ngặt và tiêu chuẩn an toàn sinh hóa cao rất khó đáp ứng được.

Vì nguyên nhân trên nên, các nước đang phát triển thường xuất khẩu nông sản dưới dạng thô, chỉ mới qua sơ chế. Việc sơ chế nông sản để xuất khẩu không đơn giản là công việc của nông dân mà ngày nay đã phải có những nhà máy sơ chế có qui mô lớn và công nghệ hiện đại, có khả năng xử lý và tạo ra nguyên liệu nông sản thô có độ đồng nhất cao. Chính các nhà máy sơ chế đó có thể mua nguyên liệu thô thông qua thị trường hoặc tổ chức việc liên kết với nông dân để có được nguồn nguyên liệu thô để sản xuất và sau đó xuất khẩu bán thành phẩm ra nước ngoài thông qua sự liên kết với các đối tác thương mại hoặc sản xuất ở các nước phát triển và trở thành một mắt xích trong chuỗi cung ứng, chuỗi giá trị toàn cầu. Do đó *liên*

kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân có vai trò thúc đẩy kinh tế đối ngoại trong lĩnh vực xuất khẩu và thu hút đầu tư nước ngoài.

- Đặc điểm thứ tư: Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là một quan hệ kinh tế bất đối xứng.

Tính bất đối xứng trước hết biểu hiện trong tương quan về qui mô và tiềm lực kinh tế chênh lệch nhau giữa doanh nghiệp chế biến có qui mô lớn, tiềm lực kinh tế mạnh với những người nông dân sản xuất nhỏ và nghèo khổ. Vì vậy quan hệ giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân khó tránh khỏi *tình trạng bất bình đẳng*.

Chính vì vậy, trong khi hợp đồng sản xuất với nông dân hứa hẹn đem lại nhiều lợi ích to lớn cho người sản xuất thì trong nhiều nghiên cứu tình huống gần đây ví dụ như: Glover và Kusterer (1990); Little và Watts (1994) mặc dù thừa nhận thu nhập của nông dân nói chung tăng qua việc tham gia hợp đồng; trong một số trường hợp tăng đáng kể; nhưng chỉ rõ rằng người dân nông thôn đã nhận ra họ chỉ thu được lợi ích một cách hạn chế và *tính công bằng giảm*. Nhiều trường hợp nông dân bị buộc phải lao động nhiều hơn (Nhiều giờ hơn) và cường độ cao hơn bao gồm cả việc sử dụng lao động trẻ em.

Do đó, hợp đồng sản xuất với nông dân bị chỉ trích là một công cụ để các doanh nghiệp công- nông nghiệp khai thác *mối quan hệ không cân xứng* với những người sản xuất thông qua các điều khoản mang tính “bóc lột” và mục tiêu của hợp đồng của doanh nghiệp là *chinh phục lao động* chứ không phải là để tăng cường sự độc lập của nông dân, là một hình thức *vô sản hóa cải trang* [70] Vì những lý do đó khi nói về bản chất của hợp đồng, Ashok B Sharma (2006), đã cho rằng "hợp đồng nông nghiệp, trong kinh tế- chính trị, là một trong những *phương thức của chủ nghĩa tư bản* thâm nhập vào nông nghiệp để tích lũy vốn và khai thác lĩnh vực nông nghiệp bởi các công ty kinh doanh nông sản" [53].

Biểu hiện thứ hai của tính bất đối xứng giữa doanh nghiệp với nông dân là sự khác biệt lớn về trình độ văn hóa, giữa doanh nghiệp chế biến có trình độ văn hóa cao với những người nông dân ít học. Những bất cập về nội dung các điều khoản hợp đồng do doanh nghiệp soạn thảo theo đúng qui phạm pháp luật nhưng lại trở nên rườm rà, khó tiếp thu đối với nông dân luôn là một vướng mắc khó giải quyết. Cách thức nhận biết tình trạng chất lượng sản phẩm bằng các tiêu chí cảm tính của nông dân khác xa với cách thức đo lường bằng các chỉ tiêu lý hóa mang tính khoa

học của doanh nghiệp luôn là nguồn gốc của sự tranh chấp giữa đôi bên liên kết.

Biểu hiện thứ ba của tính bất đối xứng giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân là sự khác biệt giữa nhu cầu kế hoạch hóa cao, tính ổn định của sản xuất công nghiệp chế biến với *tình trạng bấp bênh khó lường trước của sản xuất nông nghiệp* vốn lệ thuộc vào điều kiện và biến động của thời tiết, khí hậu tự nhiên. Năng suất, sản lượng và chất lượng nông sản do nông dân sản xuất ra không thể xác định trước một cách chắc chắn theo đòi hỏi của hợp đồng liên kết với doanh nghiệp. Vì vậy, tình trạng nông dân không thực hiện đúng cam kết hợp đồng, xảy ra tranh chấp hợp đồng là khó tránh khỏi và theo đó giá trị ràng buộc của hợp đồng liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân chỉ là ràng buộc tương đối.

Tóm lại: Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là một loại hình liên kết kinh tế **rất đặc thù và là một mâu thuẫn**. Đó là một sự kết hợp, đan xen giữa sự thống nhất và đấu tranh nhau về lợi ích; tích cực và tiêu cực; cơ hội và thách thức; hiện đại và truyền thống; đơn giản và phức tạp, tế nhị; qui mô lớn với qui mô nhỏ; số ít doanh nghiệp với số đông nông dân; kỳ vọng ổn định với sự biến động, thiếu bền vững. Vì vậy nhận thức và thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân cần phải **rất kiên trì** theo phương châm toàn diện, lịch sử và cụ thể.

1.1.2.2. Tính tất yếu khách quan và vai trò của của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam

- Tính tất yếu khách quan có điều kiện của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.

Trong nền kinh tế thị trường định hướng XHNN ở nước ta, mặc dù thể chế thị trường giữ vai trò chủ đạo nhưng liên kết kinh tế luôn là một tất yếu khách quan, giữ vai trò hỗ trợ cho thị trường để giải quyết các quan hệ kinh tế.

Mặc khác, xét theo lô-gích của lịch sử, trong những nền kinh tế đang phát triển như nước ta, khu vực chế biến nông sản và cả kinh tế nông hộ đều diễn ra *sự phát triển không ngừng của lực lượng sản xuất*. Qui mô sản xuất và trình độ khoa học công nghệ của cả doanh nghiệp chế biến và nông dân không ngừng tăng lên. Thị trường trong nước và xuất khẩu không ngừng gia tăng áp lực về các yêu cầu tiêu chuẩn chất lượng, an toàn thực phẩm, truy xuất nguồn gốc, gia nhập chuỗi giá trị toàn cầu. Thể chế thị trường, hoặc sự quản lý của nhà nước không phải lúc nào cũng

có thể thỏa mãn những yêu cầu đó. Vì vậy liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là một giải đáp cho những đòi hỏi vừa cấp bách vừa cơ bản lâu dài của nền kinh tế.

Thêm nữa, Xuất phát từ một nền kinh tế có trình độ thấp của các nước đang phát triển, cộng với sự phát triển không đều theo qui luật thị trường giữa các vùng, miền ở nước ta, làm xuất hiện các khu vực có *sự thiếu hụt thị trường* về sản phẩm, vật tư, tín dụng, khoa học công nghệ làm cho liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân trở thành một giải pháp cần thiết, bổ sung cho thị trường để giải quyết mối quan hệ công-nông nghiệp, thúc đẩy chế biến, xuất khẩu, phát triển kinh tế.

Tuy nhiên, tính tất yếu khách quan của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam là một sự ***tất yếu khách quan có điều kiện***. Chỉ khi nào, ở đâu, với sản phẩm nào có đủ 3 điều kiện: ***“có cái liên kết, có cần liên kết, có keo liên kết”*** thì liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân mới thật sự là một tất yếu khách quan. Ví dụ với một sản phẩm có tính chuyên biệt như bông vải, mía đường thì liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là một tất yếu khách quan. Nhưng với một số sản phẩm có thị trường phổ biến như ngô, lúa, cà phê thì phương thức liên kết doanh nghiệp-nông dân nói chung không có tính khả thi. Nhưng nếu cũng với cây lúa nhưng là sản xuất lúa giống hoặc muốn sản xuất gạo chất lượng cao, đặc sản xuất khẩu, muốn xây dựng *“cánh đồng mẫu lớn”* để đẩy mạnh tiến bộ kỹ thuật thì khi đó liên kết giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là một tất yếu khách quan.

Tóm lại: Nhận thức về ***tính tất yếu khách quan có điều kiện*** của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam là một việc không thể giản đơn, chung chung, áp đặt mà cần phải có quan điểm lịch sử cụ thể.

- Vai trò của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân.

+ Phương thức thiết lập sự ổn định quá trình sản xuất, tiêu thụ nông sản của nông dân và khâu cung ứng nguyên liệu của doanh nghiệp chế biến.

Với nông dân ổn định được khâu tiêu thụ nông sản do mình sản xuất ra là sự hiện thực hóa mục đích sản xuất thành thu nhập cho gia đình. Với doanh nghiệp chế biến nông sản ổn định được khâu cung cấp nguyên liệu nông sản là điểm khởi

đầu là điều kiện tiên quyết của cả quá trình sản xuất kinh doanh. Với toàn xã hội ổn định được quá trình sản xuất và lưu thông nông sản là yếu tố then chốt để ổn định toàn bộ nền kinh tế nhất là đối với các nước đang phát triển dựa vào nông nghiệp.

Vấn đề ổn định nêu trên sẽ không phải là vấn đề gì nếu thể chế thị trường có thể làm tốt chức năng lưu thông của nó. Chỉ khi trong một hoàn cảnh cụ thể nào đó xảy ra sự thiếu hụt, mất cân đối của thể chế thị trường thì vấn đề ổn định sản xuất, tiêu thụ và cung cấp nông sản cho nhu cầu chế biến mới cần phải đặt ra và chỉ khi đó liên kết kinh tế mới cần đến như là một phương thức để giải quyết yêu cầu ổn định.

+ *Cần nối hỗ trợ lẫn nhau giữa nông dân và doanh nghiệp chế biến nông sản về các nguồn lực sản xuất để thiết lập sự cân bằng của quá trình sản xuất.*

Bất nguồn từ sự phát triển không đều nhau của lực lượng sản xuất và sự mất đối xứng nguồn lực kinh tế gây ra sự thừa thiếu, thế mạnh, yếu của mỗi bên; làm xuất hiện khả năng trợ lẫn nhau giữa nông dân và doanh nghiệp chế biến nông sản về các nguồn lực sản xuất để giảm chi phí sản xuất, giảm chi phí giao dịch, giảm giá thành, tăng hiệu quả kinh tế. Mục tiêu của các bên liên kết là sự sử dụng và phát huy lợi thế so sánh của nhau, bổ trợ nhau để cùng tồn tại và phát triển [39]

Với thế mạnh là đất đai và lao động cần cù chịu khó, nông dân không chỉ giúp doanh nghiệp chế biến có nguồn nguyên liệu nông sản dồi dào, ổn định mà còn có thể cung cấp cho doanh nghiệp nông sản nguyên liệu có chất lượng chất lượng để có thể làm ra sản phẩm đạt tiêu chuẩn của khách hàng tiêu thụ trong nước và xuất khẩu.

Với thế mạnh về vốn, công nghệ và khả năng tiếp cận thị trường, doanh nghiệp chế biến nông sản có thể giúp cho nông dân hạn chế rủi ro về giá tiêu thụ, đầu tư vật tư cho nông dân với lãi suất thấp, chất lượng bảo đảm, hướng dẫn tiến bộ khoa học kỹ thuật mới để tăng năng suất và đảm bảo chất lượng sản phẩm.

Với cả hai bên nông dân và doanh nghiệp chế biến, lợi ích cuối cùng là hướng tới giảm chi phí sản xuất, giảm chi phí giao dịch, giảm giá thành, tăng hiệu quả kinh tế.[75]

+ *Điều kiện thực hiện sự chia sẻ rủi ro giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.*

Chia sẻ rủi ro trong liên kết kinh tế vừa là một nguyên tắc vừa là một tác dụng thể hiện tính hơn hãn của liên kết kinh tế so với quan hệ thị trường. Với thể chế thị

trường mở, đối phó với các rủi ro trong sản xuất kinh doanh là việc của từng chủ thể kinh tế độc lập, “May nhờ, rủi chịu”, ít khi có sự hỗ trợ hoặc chia sẻ bởi các tác nhân bên ngoài. Trong liên kết kinh tế, có sự chia sẻ rủi ro giữa các bên liên kết và người được lợi nhiều nhất chính là nông dân, vì với tư cách là người sản xuất nhỏ, họ là người dễ bị tổn thương nhất trong môi trường tự nhiên và thị trường luôn biến động.

Trong mối quan hệ liên kết giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân, việc chia sẻ rủi ro cho nhau được biểu hiện thành điều khoản hợp đồng doanh nghiệp hỗ trợ nông dân khi bị thiên tai dịch bệnh, mất mùa. Ngược lại nông dân có thể thỏa thuận giảm bớt giá bán nông sản cho doanh nghiệp trong điều kiện giá thị trường xuống quá thấp so với giá qui định hoặc giá bảo hiểm. Việc chia sẻ rủi ro còn biểu hiện thành việc doanh nghiệp và nông dân cùng đầu tư cho sản xuất; doanh nghiệp cung ứng vật tư, nông dân cung ứng đất đai, lao động và công cụ sản xuất.

+Phương thức hữu hiệu để gia tăng chất lượng và giá trị nông sản phẩm.

Sức mạnh của chuỗi giá trị là tạo ra “Giá trị hệ thống” lớn hơn giá trị của từng khâu sản xuất và lưu thông cộng lại[6]; vì vậy liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân trong chuỗi giá trị sẽ mang lại một hiệu quả kinh tế cao hơn không chỉ là do nông sản nguyên liệu thô được chế biến thành sản phẩm có giá trị cao hơn mà còn do thông qua phương thức nông nghiệp hợp đồng có thể tạo ra sự gia tăng năng suất, chất lượng sản phẩm ngay trong giai đoạn sản xuất nông nghiệp từ đó làm gia tăng giá trị so với điều kiện sản xuất bình thường.

Đó là do có sự hướng dẫn và quản lý kỹ thuật nuôi trồng của doanh nghiệp cho nông dân nên không chỉ năng suất gia tăng mà điều quan trọng hơn là sự gia tăng chất lượng. Nông sản nguyên liệu, nhờ kiểm soát tốt qui trình kỹ thuật, tránh được tình trạng lạm dụng thuốc trừ sâu, lạm dụng phân bón vô cơ và các chất điều tiết sinh trưởng, áp dụng qui trình IPM quản lý dịch hại tổng hợp, qui trình GAP (Thực hành nông nghiệp tốt), tạo ra được nông sản thực phẩm an toàn cho sức khỏe con người, có độ đồng đều cao sẽ bán được giá cao hơn.

Điều đáng lưu ý, ngày nay trong điều kiện toàn cầu hóa kinh tế quốc tế yêu cầu truy xuất nguồn gốc xuất xứ thông qua chỉ dẫn địa lý và nhãn hiệu hàng hóa nông sản thực phẩm rất cấp thiết cho việc tiêu thụ sản phẩm với giá cao thông qua xuất khẩu.

Trong những điều kiện đó, việc thực hiện phương thức nông nghiệp hợp đồng là giải pháp hữu hiệu nhất vì nó khai thác được *4 ưu thế cơ bản là khoa học công nghệ, độ đồng đều của sản phẩm, an toàn thực phẩm và nguồn gốc xuất xứ*. Đến lượt nó chính các ưu thế này mang lại cho phương thức nông nghiệp hợp đồng một khả năng hiện thực làm gia tăng giá trị sản phẩm tạo tiền đề cho phương thức này tồn tại và phát triển trong điều kiện cạnh tranh với thể chế thị trường.

+ Một trong những động lực thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn, hội nhập kinh tế quốc tế của nền kinh tế và xóa đói giảm nghèo.

Về phát triển lực lượng sản xuất, xuất phát từ mối quan hệ tác động qua lại lẫn nhau, làm điều kiện cho nhau giữa phương thức liên kết kinh tế với qui mô nông hộ nên liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân thúc đẩy xu hướng gia tăng qui mô sản xuất của nông hộ, phát triển kinh tế trang trại.

Giữa liên kết kinh tế với vùng nguyên liệu tập trung cũng có mối quan hệ tác động qua lại lẫn nhau, làm điều kiện cho nhau. Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là một phương thức khả thi để thực hiện tập trung sản xuất trong điều kiện vẫn duy trì sản xuất tiểu nông .

Liên kết kinh tế với doanh nghiệp chế biến, tạo điều kiện hỗ trợ cho nông dân áp dụng tiến bộ kỹ thuật vào sản xuất để nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả. Thông qua vai trò của doanh nghiệp chế biến, liên kết cũng có khả năng tạo ra những tác động tích cực đối với việc phát triển cơ sở hạ tầng nông thôn và phát triển sản xuất hàng hóa cho nền kinh tế địa phương.

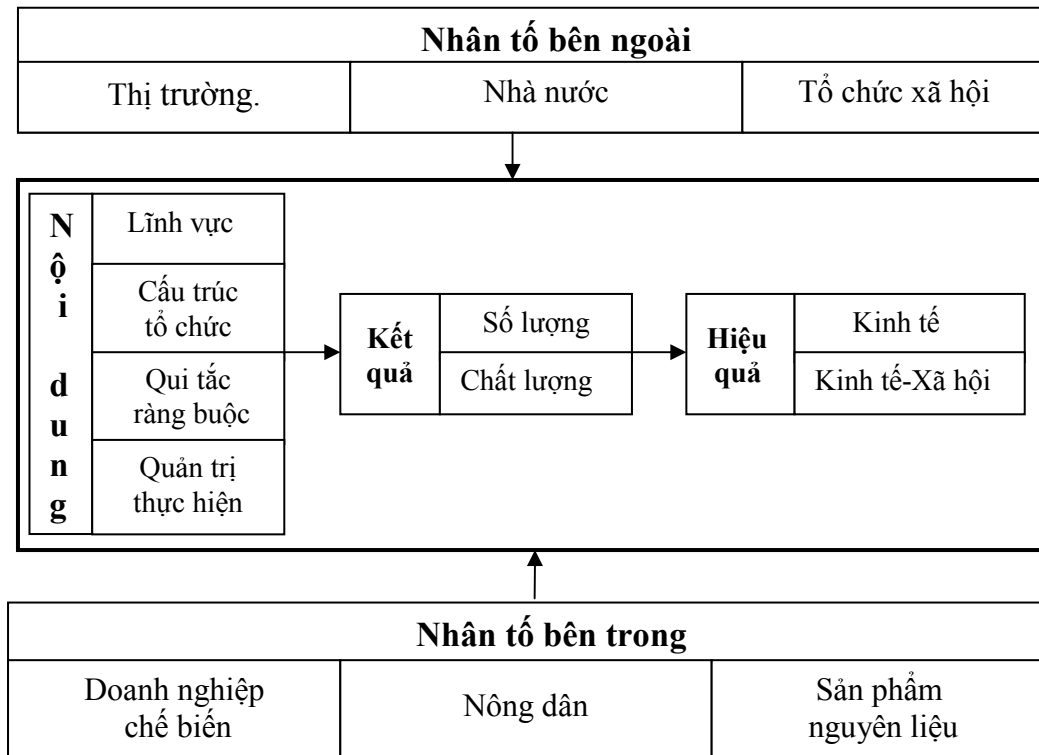
Về phát triển quan hệ sản xuất tiến bộ, doanh nghiệp chế biến có nhu cầu và khả năng tham gia tích cực vào việc tổ chức tổ chức tập hợp nông dân hình thành **liên kết ngang** giữa những người nông dân với nhau thông qua xây dựng và phát triển các hình thức kinh tế hợp tác trong nông nghiệp, để tạo thuận lợi cho công tác ký kết và thực hiện hợp đồng liên kết với số đông nông dân sản xuất nhỏ.

Về phát triển xã hội liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân giúp tăng thu nhập, nâng cao mức sống của nông dân, góp phần xóa đói giảm nghèo. Goletti (2004) cho rằng để giúp đỡ người nghèo (i) Cần tham gia vào

chuỗi giá trị (ii) Cần học cách tạo ra chuỗi giá trị và (iii) Cần học cách liên kết người nghèo vào chuỗi giá trị. [48]

Tóm lại: Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân có vai trò hỗ trợ cho thị trường để giải quyết mối quan hệ công-nông nghiệp, công nghiệp hóa và hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn. Trong điều kiện một nước đang phát triển như nước ta, liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân còn là một giải pháp mang tính đột phá để phát triển nông nghiệp và gia tăng xuất khẩu nông sản phẩm

1.2. NỘI DUNG, TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ, HIỆU QUẢ VÀ NHỮNG NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN VỚI NÔNG DÂN



Sơ đồ 1.3. Khung phân tích nội dung, tiêu chí đánh giá kết quả, hiệu quả và các nhân tố ảnh hưởng đến liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.

(Nguồn: Khái quát của tác giả)

1.2.1. Nội dung của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân.

Làm rõ nội dung của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là việc hình thành một khung phân tích để nhận thức và xem xét mô tả,

đánh giá một *mô hình* cụ thể trong thực tiễn của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân. Với cách tiếp cận xem liên kết kinh tế là một thể chế kinh tế, một mô hình liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân bao gồm 4 yếu tố: Lĩnh vực liên kết, cấu trúc tổ chức, qui tắc ràng buộc và quản trị thực hiện.

1.2.1.1. Lĩnh vực liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân.

Lĩnh vực liên kết cho biết liên kết giữa hai bên để làm việc gì? Lĩnh vực liên kết phản ánh mối liên hệ kinh tế khách quan giữa hai bên liên kết; đảm bảo điều kiện “*Có cái liên kết*” để liên kết thành công. Lĩnh vực liên kết nói lên đối tượng kinh tế-kỹ thuật cụ thể mà hai bên xác lập mối quan hệ liên kết trên nó; do đó lĩnh vực liên kết chính là “sân chơi” của liên kết. Lĩnh vực liên kết là yếu tố chủ đạo của liên kết, nó chi phối việc hình thành các yếu tố khác của một mô hình liên kết.

Các lĩnh vực của một liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân (*Trong giới hạn nông nghiệp hợp đồng*) có thể bao gồm 4 lĩnh vực chủ yếu: Mua bán nông sản, đầu tư cho sản xuất (Vốn tín dụng), góp vốn kinh doanh (Phi thanh toán) và khoa học công nghệ. Thông thường người ta không nghiên cứu các lĩnh vực liên kết một cách riêng rẽ mà kết hợp chúng lại theo những cách khác nhau thành các loại hình, vừa phản ánh nội dung, vừa phản ánh độ sâu của liên kết.

Sukhpal Singh (2002), cho rằng các hợp đồng có thể là một trong ba loại sau: (a) *Hợp đồng thu mua* mà chỉ có điều kiện bán và mua hàng được qui định, (b) *Hợp đồng một phần* mà chỉ có một số các yếu tố đầu vào được cung cấp bởi doanh nghiệp tham gia hợp đồng và sản phẩm sẽ được mua ở mức giá thoả thuận trước; và (c) *Hợp đồng toàn phần* theo đó công ty tham gia hợp đồng cung cấp và quản lý tất cả các yếu tố đầu vào trong nông trại và các nông dân sẽ trở thành nhà cung cấp đất đai và lao động [75].

Cũng với cách phân chia như vậy nhưng Minot (1986) khái quát hơn khi gọi ba loại hợp đồng trên là *đặc trưng thị trường, cung cấp nguồn lực và quản lý sản xuất*. [70] Còn Scott (1984) và Welsh (1997) rút gọn lại thành hai hình thức: loại hình đầu tiên là *hợp đồng thương mại*, còn hai loại hình còn lại là loại hình *hợp đồng sản xuất* [70]

Quyết định 80 thì xác định các hình thức tiêu thụ nông sản cho nông dân bao gồm:

(i) Ứng trước vốn, vật tư, hỗ trợ kỹ thuật, công nghệ và mua lại nông sản hàng hóa; (ii) Bán vật tư mua lại nông sản hàng hóa; (iii) Trực tiếp tiêu thụ nông sản hàng hóa; (iii) Liên kết sản xuất; (iv) Hộ nông dân được sử dụng giá trị quyền sử dụng đất để góp vốn cổ phần, liên doanh, liên kết với doanh nghiệp hoặc cho doanh nghiệp thuê đất, sau đó nông dân được sản xuất trên đất đã góp vốn cổ phần, liên doanh, liên kết hoặc cho thuê và bán lại nông sản cho doanh nghiệp, tạo sự gắn kết bền vững giữa nông dân và doanh nghiệp [45].

Trên quan điểm kế thừa và phát triển, căn cứ vào kết hợp khác nhau của lĩnh vực liên kết tạo nên độ sâu của liên kết có thể nêu những hình thức của loại hình nông nghiệp hợp đồng bao gồm: (i) Hợp đồng sản xuất và mua bán nông sản; (ii) Hợp đồng ký gởi sản phẩm chốt giá sau; (iii) Hợp đồng sản xuất, đầu tư và mua bán nông sản; (iv) Hợp đồng hợp tác hoặc liên doanh sản xuất và phân chia sản phẩm; (v) Hợp đồng sản xuất và tham gia cổ phần doanh nghiệp; (iv) Hợp đồng sản xuất gia công nông sản

- **Hợp đồng sản xuất và mua bán nông sản** là loại hợp đồng nhằm giải quyết yếu tố thị trường cho hai bên liên kết. Hợp đồng qui định số lượng hoặc diện tích nông dân thỏa thuận sản xuất và bán nông sản cho doanh nghiệp chế biến theo một số lượng nhất định hoặc toàn bộ sản phẩm thu hoạch được (*Hợp đồng sản xuất và bao tiêu sản phẩm*).

Liên kết sản xuất và mua bán nông sản theo phương thức nông nghiệp hợp đồng là lĩnh vực cơ bản nhất và là cơ sở cho việc hợp tác giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân trên các lĩnh vực khác.

Trước tiên, sản xuất theo hợp đồng sẽ giúp người nông dân định hướng được kế hoạch sản xuất cho mình không còn sản xuất một cách tự phát hàm chứa nhiều ẩn họa rủi ro. Thị trường sản phẩm truyền tải thông tin về cung và cầu thông qua giá cả, nhưng giá cả có thể truyền tải những thông tin vốn thay đổi nhanh chóng và phức tạp một cách không hiệu quả, khi *thông tin bất đối xứng* giữa người mua và người bán về chất lượng sản phẩm.[21]

Vì vậy với những người nông dân sản xuất nhỏ ký kết hợp đồng với doanh nghiệp về khối lượng nông sản sẽ sản xuất và cam kết bán cho doanh nghiệp chế biến khi đến vụ thu hoạch là cách làm an toàn nhất. Đối với doanh nghiệp chế biến ký kết hợp đồng sản xuất và tiêu thụ với nông dân là phương thức kế hoạch hóa nguồn nguyên liệu hữu hiệu để ổn định sản xuất, đảm bảo cho sản xuất có hiệu quả.

- **Hợp đồng ký gởi sản phẩm chốt giá sau:** Có thể nhưng không nhất thiết là hợp đồng sản xuất do đó không nhất thiết phải ký kết trước khi sản xuất và khi đó loại hợp đồng này chỉ mang tính chất thương mại. Tính liên kết thể hiện ở chỗ sau khi thu hoạch, nông dân mang nông sản gởi vào kho của doanh nghiệp được doanh nghiệp cho ứng trước 70- 80% giá trị lô hàng. Đến khi nào nông dân thấy cần bán hoặc bán được giá thì chốt giá bán cho doanh nghiệp; nếu không thỏa thuận được việc bán cho doanh nghiệp thì phải trả lại tiền ứng vốn kèm theo lãi suất và chi phí gởi kho.

- **Hợp đồng sản xuất, đầu tư và mua bán nông sản,** ngoài lĩnh vực mua bán sản phẩm có thêm *lĩnh vực đầu tư cho sản xuất và khoa học công nghệ* theo đó doanh nghiệp hợp đồng cung cấp một phần hoặc toàn bộ vốn sản xuất bao gồm vật tư, chi phí sản xuất khác bằng tiền, thiết bị kỹ thuật cho nông dân dưới dạng tín dụng thanh toán bằng sản phẩm sau khi thu hoạch, nhưng không can thiệp trực tiếp vào công việc sản xuất cụ thể của nông dân mà chỉ hỗ trợ về mặt kỹ thuật canh tác. Nếu trong hợp đồng có cam kết nông dân bán toàn bộ sản phẩm cho doanh nghiệp thì gọi là *hợp đồng sản xuất, đầu tư và bao tiêu sản phẩm*.

Liên kết về đầu tư cho sản xuất đặc biệt phổ biến ở các nước đang phát triển, nơi mà việc sử dụng các máy móc, phun thuốc và thu hoạch chuyên dụng, hạt giống, phân bón hoặc thuốc trừ sâu và các thiết bị theo dõi đất và tưới tiêu hiện đại thường là không có sẵn. Các thị trường đầu vào hoặc thị trường dịch vụ cần cho sản xuất các loại cây trồng không truyền thống là nghèo nàn hoặc thiếu hụt [70]. Mặt khác mỗi loại cây trồng vật nuôi (Dù là truyền thống) thường có những loại vật tư chuyên dùng gắn liền với với tiến bộ kỹ thuật mới nhất chỉ do doanh nghiệp chuyên ngành biết đến và có khả năng cung cấp hơn là dựa vào thị trường nông thôn.

Với doanh nghiệp chế biến, cung ứng vật tư cho nông dân hợp đồng vừa là phục vụ nhu cầu hỗ trợ một phần vốn sản xuất luôn luôn thiếu cho nông dân vừa là kinh doanh sinh lợi vì giảm được chi phí hành chính và có khả năng quản lý các khoản nợ; vì với nông dân, không trả được nợ cho doanh nghiệp không chỉ bị chế tài với tư cách là người vay không trả nợ đúng kỳ hạn mà còn mất khoản tín dụng tương lai. Các doanh nghiệp còn có thể giành được các sản phẩm nông nghiệp thô với giá thấp hơn so với thị trường, đổi lại họ cấp các khoản tín dụng cho nông dân. Với nông dân, không đòi hỏi bất kỳ việc đi lại nào đến ngân hàng, có thể tránh được các loại phí công chứng và các phụ phí phát sinh khác [70].

Mặt khác, đầu tư *vật tư kỹ thuật chính là điều kiện lý tưởng nhất để doanh nghiệp kiểm soát qui trình sản xuất theo định hướng của doanh nghiệp*, tạo điều kiện nâng cao năng suất, hạ giá thành nguyên liệu và đảm bảo các yêu cầu về an toàn sinh hóa cho nguyên liệu của mình đáp ứng những tiêu chuẩn ngày càng cao của thị trường.

Liên kết về khoa học công nghệ trong hợp đồng là việc doanh nghiệp chế biến thực hiện việc chuyển giao phi thanh toán tiến bộ kỹ thuật cho nông dân hợp đồng và giám sát sự thực hiện của họ. Sản xuất hiệu quả đòi hỏi người nông dân có thông tin về kỹ thuật canh tác tối ưu, các yêu cầu này không thể giao tiếp hiệu quả thông qua thị trường sản phẩm và trung gian.

Trong khi đó, các doanh nghiệp có thể tiếp cận với công nghệ sản xuất mới nhất. Các doanh nghiệp có thể đương đầu với các thị trường thiếu hụt thông tin, và giao tiếp hiệu quả về thông tin công nghệ và sản phẩm với người nông dân bằng cách hoặc là tham gia vào trong quá trình sản xuất hoặc là hợp đồng sản xuất [70].

- **Hợp đồng sản xuất và tham gia cổ phần.** *Liên kết vốn kinh doanh* dưới hình thức vốn góp là lĩnh vực mới thêm vào của loại hợp đồng này. Hợp đồng bao gồm 2 nội dung: (i) Nội dung hợp đồng sản xuất có thể là một trong 2 hình thức nêu trên; (ii) Trên cơ sở hợp đồng sản xuất thường xuyên, lâu dài, nông dân được tham gia mua cổ phần của doanh nghiệp chế biến hoặc doanh nghiệp chế biến tham gia góp cổ phần vào HTX nông nghiệp.

Nông dân có thể góp cổ phần vào doanh nghiệp bằng giá trị đất hoặc bằng tiền. Quan hệ góp cổ phần không thay thế hợp đồng liên kết sản xuất nhưng sẽ tạo sự gắn bó hơn lợi ích của nông dân với doanh nghiệp đồng thời sẽ là cách thức để chia sẻ lợi ích thu được trong lĩnh vực chế biến cho người nông dân bằng lợi tức cổ phiếu.

Với hình thức doanh nghiệp góp vốn cổ phần vào hợp tác xã nông nghiệp, sẽ giúp cho hợp tác xã có thêm nguồn vốn để hoạt động; có thêm điều kiện để giúp giải quyết đầu vào, đầu ra cho xã viên nông dân dựa vào sự hỗ trợ của doanh nghiệp. Với doanh nghiệp chế biến có thể nhờ vào HTX ở hai chức năng: Vừa là trung gian hợp đồng, vừa là công cụ quản lý hợp đồng với tư cách là cổ đông chiến lược của HTX.

- **Hợp đồng hợp tác hoặc liên doanh sản xuất và phân chia sản phẩm.** Liên kết về vốn kinh doanh dưới hình thức vốn góp là lĩnh vực đặc trưng của loại hình này. Trong hợp đồng này không có quan hệ mua, bán; doanh nghiệp góp vốn bằng vật tư và quản lý kỹ thuật, nông dân góp đất, công lao động và công cụ sản xuất. Sau khi thu hoạch sản phẩm được chia cho mỗi bên theo tỉ lệ phần vốn góp. Về nguyên tắc nông dân vẫn có quyền bán sản phẩm được của mình cho doanh nghiệp hay người khác.

- **Hợp đồng sản xuất gia công nông sản;** theo đó doanh nghiệp cung cấp phi thanh toán toàn bộ vật tư, chi phí sản xuất và quản lý cụ thể quá trình sản xuất theo qui trình mà nông dân phải chấp hành; nông dân cung ứng lao động, đất đai, chuồng trại và công cụ sản xuất. Sản phẩm làm ra thuộc quyền sở hữu ngay từ đầu của doanh nghiệp; nông dân chỉ được hưởng thu nhập bằng tiền tương ứng với nguồn lực do mình cung cấp theo hình thức khoán thu nhập theo sản lượng, có chế độ thưởng phạt kèm theo. Hợp đồng sản xuất gia công là loại hình liên kết có tính ràng buộc, tính kế hoạch, độ sâu liên kết cao nhất.

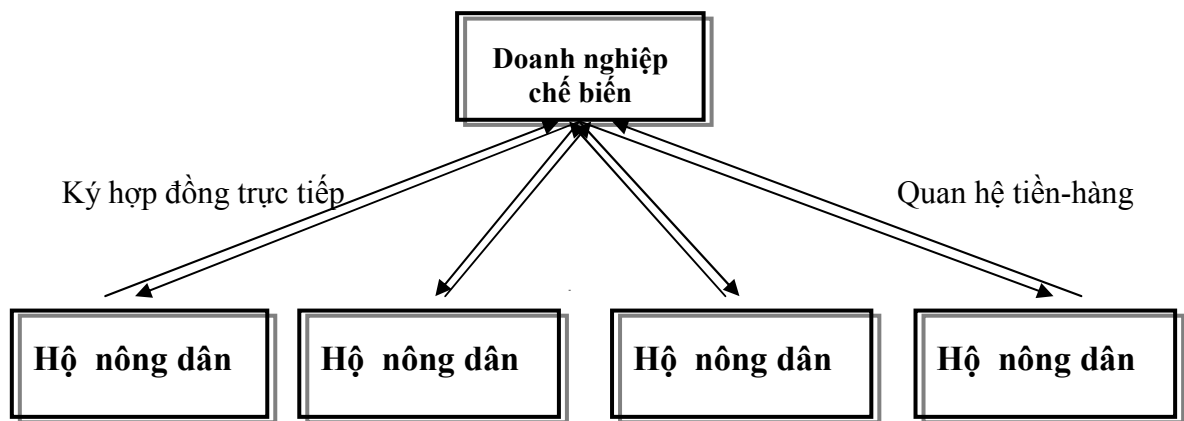
Tóm lại: Các lĩnh vực liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân hướng vào việc giải quyết 3 yếu tố then chốt của sản xuất nông nghiệp đó là (i) Thị trường; (ii) Vốn và (iii) Khoa học công nghệ. Trong đó yếu tố liên kết về vốn dưới nhiều hình thức khác nhau: Tín dụng, vốn góp hay cung cấp phi thanh toán là lĩnh vực đặc trưng nhất của liên kết. Nó làm phát sinh quan hệ tài sản giữa các bên liên kết tạo cơ sở vật chất cho việc hình thành và đảm bảo tính khả thi, chặt chẽ, bền vững của quan hệ liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.

1.2.1.2. Hình thức cấu trúc tổ chức liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.

Hình thức cấu trúc tổ chức liên kết kinh tế là sự kết hợp những chủ thể kinh tế tham gia vào liên kết. Nó chỉ ra “người chơi” trong thể chế liên kết và mối quan hệ giữa họ. Trong liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân, “ người chơi” chính là doanh nghiệp chế biến với nông dân. Vấn đề là các “người chơi” đó kết hợp lại với nhau theo cấu trúc nào?

Eaton và Shepherd (2001) đã chia các hình thức nông nghiệp hợp đồng theo tiêu chí cấu trúc tổ chức thành 5 hình thức, đó là: tập trung, trang trại hạt nhân , đa thành phần, trung gian và phi chính thức.[65]

- Tập trung trực tiếp.



Sơ đồ 1.4: Hình thức tập trung trực tiếp trong nông nghiệp hợp đồng.

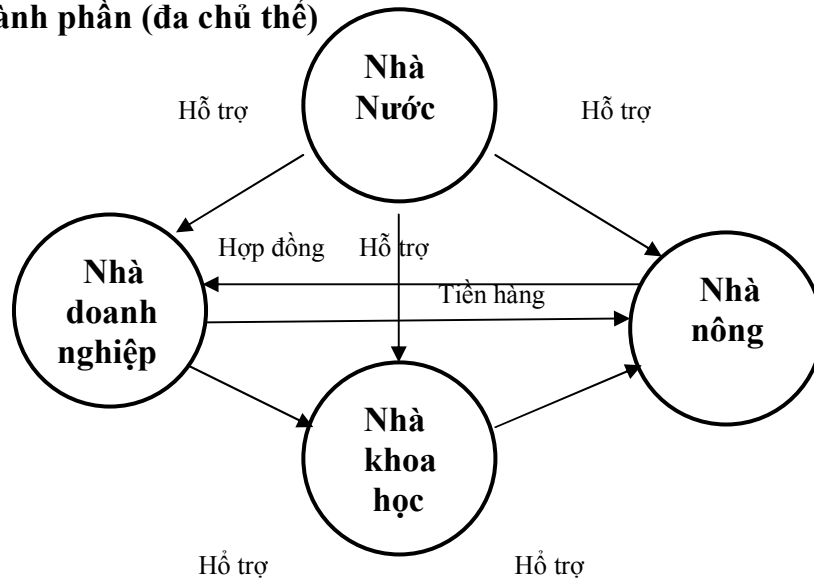
(Nguồn: Khái quát hóa của nghiên cứu)

Đây là hình thức cơ bản, điển hình, chặt chẽ nhất trong các hình thức cấu trúc nông nghiệp hợp đồng. Theo đó, doanh nghiệp trực tiếp ký kết hợp đồng với từng hộ nông dân không qua bất kỳ trung gian nào, nhằm giảm chi phí giao dịch, ổn định cao nguồn cung cấp nguyên liệu, tăng khả năng quản lý kỹ thuật sản xuất và chất lượng sản phẩm.

Tuy nhiên thách thức của nó là doanh nghiệp phải đối diện với hàng ngàn hàng vạn hộ nông dân nhỏ là đối tác trực tiếp, nên chi phí quản lý vùng nguyên liệu cao, trách nhiệm xã hội lớn; việc thương thảo hợp đồng với nông dân khó thực thi nên thiên về áp đặt một chiều, doanh nghiệp cũng thường thiếu hiểu biết về

phong tục, tập quán địa phương, tiêu cực và hành vi cơ hội của hàng trăm cán bộ nông vụ hoạt động độc lập.

- Đa thành phần (đa chủ thể)



Sơ đồ 1.5: Hình thức đa chủ thể trong nông nghiệp hợp đồng.

(Nguồn: Khái quát hóa của tác giả)

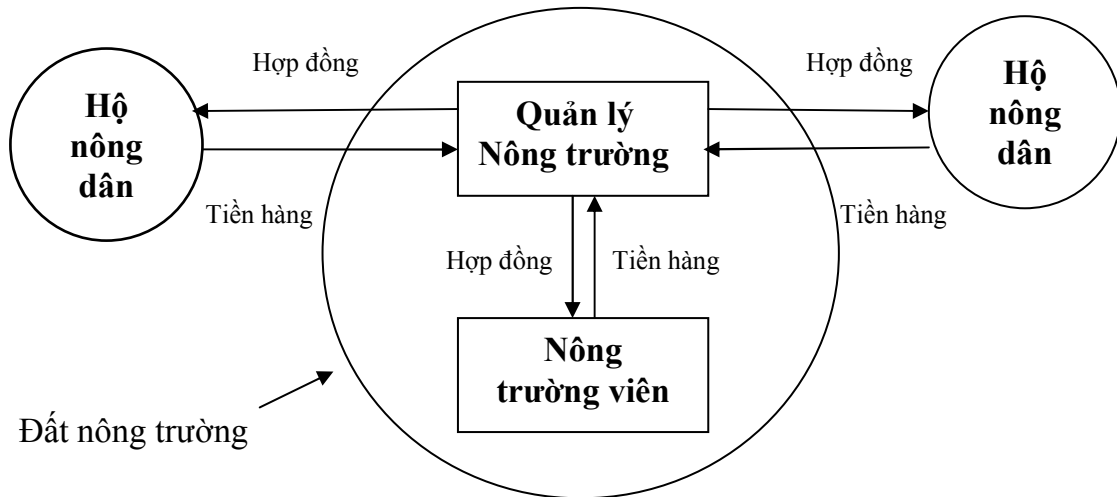
Đa chủ thể là hình thức hợp đồng sản xuất nông nghiệp bao gồm nhiều chủ thể khác nhau cùng tham gia như: nhà nước, nhà khoa học, doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ nông dân.

Đặc điểm của mô hình này là các chủ thể khác nhau sẽ có trách nhiệm và vai trò khác nhau. Trong đó, doanh nghiệp là người quyết định việc tiêu thụ sản phẩm của nông dân vì họ biết được thị trường cần gì để đặt hàng cho nông dân sản xuất. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng chính là người đặt hàng cho các nhà khoa học, kết nối với ngân hàng, cung cấp các dịch vụ cho mình để hỗ trợ các điều kiện sản xuất cho nông dân.

Vai trò của nhà nước là xử lý các tranh chấp giữa các bên ký kết hợp đồng, quy hoạch vùng sản xuất, đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng, giải quyết những vấn đề khó khăn nảy sinh do thị trường, thiên tai gây ra và vận động, giáo dục, tuyên truyền nâng cao nhận thức, kỹ năng cho các bên tham gia sản xuất theo hợp đồng. [65]. Ở Việt Nam, hình thức đa chủ thể chính là mô hình liên kết 4 nhà: Nhà nước- Nhà nông- nhà khoa học và doanh nghiệp. Trong hình thức đa chủ thể vai trò của doanh nghiệp và nông dân là quan trọng nhất.

Thách thức lớn nhất của hình thức này là sự phức tạp trong việc phối hợp hành động và khó có khả năng duy trì lâu dài của liên kết.

- Hạt nhân trung tâm (Trang trại hạt nhân)



Sơ đồ 1.6: Hình thức hạt nhân trung tâm trong nông nghiệp hợp đồng.

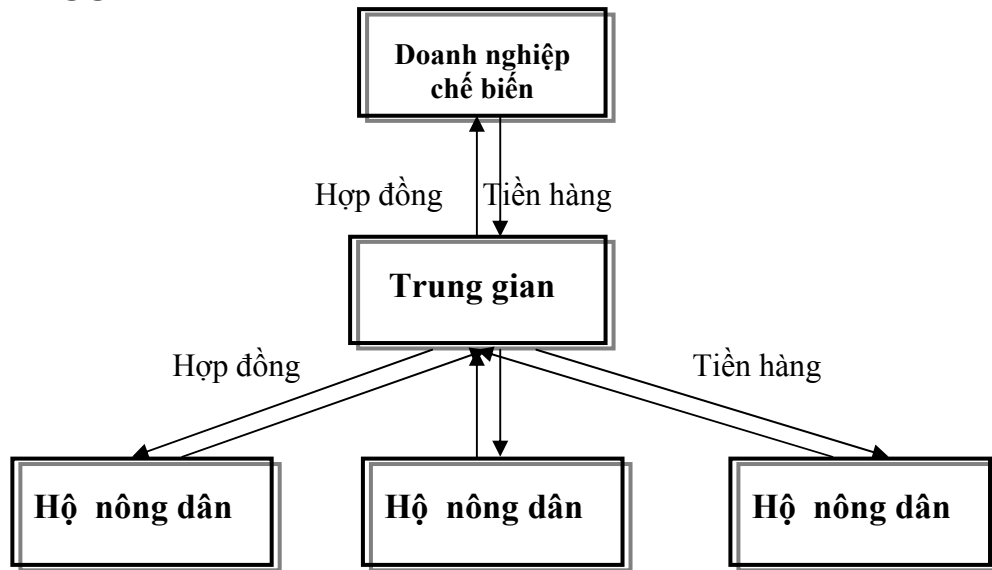
(Nguồn: Khái quát hóa của tác giả)

Trang trại hạt nhân tương tự như hình thức tập trung, nhưng bên mua sản phẩm là *doanh nghiệp nắm quyền sở hữu đất đai, chuồng trại, vườn cây*. Bên bán sản phẩm là nông dân phụ thuộc chỉ thực hiện hoạt động sản xuất tạo ra sản phẩm và bán lại sản phẩm cho doanh nghiệp. [73]

Ở Việt Nam hình thức hạt nhân trung tâm thường thể hiện dưới hình thức nông, lâm trường *giao khoán cho nông lâm trường viên* của mình thay cho phương thức quản lý tập trung trước đây. Đó chính là các trang trại gia đình được tái lập trong lòng các doanh nghiệp nông nghiệp lớn, về bản chất, chính là *trang trại dự phần* (affiliated farm) hay *công ty dự phần* (affiliated company) trong nông nghiệp[59].

Hình thức hợp đồng trong trường hợp này thường là hình thức gia công, hoặc hợp tác kinh doanh phân chia sản phẩm hoặc khoán sản phẩm cho hộ gia đình. Thách thức của hình thức này là bị giới hạn qui mô thực hiện bởi đất đai và phạm vi vùng lân cận.

- **Trung gian.**



Sơ đồ 1.7: Hình thức trung gian trong nông nghiệp hợp đồng.

(Nguồn: Khái quát hóa của tác giả)

Trung gian là hình thức doanh nghiệp ký hợp đồng mua sản phẩm của nông dân thông qua các đầu mối trung gian như hợp tác xã, tổ hợp tác, nhóm nông dân, người đại diện cho một số hộ nông dân hoặc một doanh nghiệp kinh doanh khác. Đặc điểm của hình thức này là doanh nghiệp không ký kết hợp đồng trực tiếp với nông dân mà thay vào đó doanh nghiệp thuê các tổ chức trung gian thực hiện vai trò của mình. [65]

Vấn đề là dù là trung gian là ai thì người đó phải phục tùng chính sách kinh tế của doanh nghiệp; chỉ có thể là đại lý ủy thác của doanh nghiệp để ký lại hợp đồng với nông dân và không có quyền tự chủ. Về phương diện quản trị hợp đồng phải do doanh nghiệp quản lý chỉ đạo chung. Mọi hình thức trung gian mà theo đó chỉ đi mua gom nông sản về để bán lại cho doanh nghiệp thực chất đó chỉ là *trung gian trong cơ chế thị trường*.

- **Phi chính thức.**

Phi chính thức là *hợp đồng miệng* giữa nông dân với doanh nghiệp. Hình thức này thường chỉ áp dụng trong cùng cộng đồng, sản xuất ở quy mô nhỏ [65]. Mối quan hệ giữa nông dân với doanh nghiệp là mối quan hệ thân tình, láng giềng rất chặt chẽ nên hợp đồng mua bán được đảm bảo.

Ở Việt Nam đây là hình thức liên kết giữa các cơ sở chế biến thủ công, chế biến thủ công qui mô nhỏ với nông dân nuôi trồng nguyên liệu xung quanh. Hạn chế

của hình thức này là phụ thuộc vào lòng tin, khả năng mở rộng thấp, vai trò vị trí không quan trọng.

Tóm lại:Việc hình thành cấu trúc tổ chức cho một liên kết cụ thể phản ánh mục tiêu sản xuất, cung ứng sản phẩm và điều kiện của liên kết về thị trường, vốn, khoa học công nghệ và môi trường pháp luật. Trong các hình thức liên kết đó, doanh nghiệp và nông dân luôn là chủ thể của liên kết kinh tế. Trong đó doanh nghiệp giữ vai trò quyết định nhất.

1.2.1.3. Các qui tắc ràng buộc trong liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân

Qui tắc ràng buộc được thể hiện trong các điều khoản của hợp đồng liên kết. Nó qui định ràng buộc trách nhiệm và quyền lợi giữa hai bên liên kết và là cơ sở để liên kết được thực thi có kết quả và bền vững. Qui tắc ràng buộc nói lên “luật chơi” của liên kết.

- Qui tắc, ràng buộc về thời gian.

Trước hết, ràng buộc thời gian trong hợp đồng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân thể hiện ở thời điểm ký kết hợp đồng diễn ra trước khi nông dân bước vào vụ sản xuất để định hướng cho toàn bộ quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm về sau.

Ràng buộc về thời gian còn được biểu hiện thông qua thời hạn của hợp đồng. Theo đó có hai loại hợp đồng: *ngắn hạn* và *dài hạn*. Hợp đồng ngắn hạn chỉ có giá trị trong một vụ sản xuất còn hợp đồng dài hạn có giá trị trong nhiều vụ sản xuất nhiều năm.

- Qui tắc, ràng buộc về số lượng.

Ràng buộc về số lượng là điều khoản cơ bản của hợp đồng liên kết giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân. Nó định hướng cho qui mô sản xuất và là cam kết về số lượng nông sản mua bán khi đến vụ thu hoạch và là cơ sở cho các ràng buộc tiếp theo trong hợp đồng.

Có thể có 3 cách thức ràng buộc về số lượng: (i) Bao tiêu sản phẩm (ii) Sản lượng cố định, (iii) Sản lượng tối thiểu

- Qui tắc, ràng buộc về chất lượng.

Ràng buộc về chất lượng là điều khoản nhạy cảm của hợp đồng. Chất lượng nông sản bao gồm hàng loạt những chỉ tiêu vật lý như ẩm độ, màu sắc, mùi vị, độ bền, độ cứng, kích cỡ..Những chỉ tiêu hóa học như thành phần các chất dinh dưỡng,

các chất không mong muốn như: chất kích thích sinh trưởng, chất kháng sinh, độc tố..Những chỉ tiêu sinh học như: Mốc, mọt, nấm, côn trùng... Ràng buộc chất lượng trong hợp đồng thường gắn liền với phân loại sản phẩm kèm theo các chỉ tiêu chất lượng của từng loại.

- Quy tắc, ràng buộc về giá cả.

Giá cả là loại ràng buộc quan trọng nhất của nông nghiệp hợp đồng, nó phản ánh lợi ích của mỗi bên, sự phân chia lợi ích và rủi ro cho hai bên như thế nào.

Có các hình thức ràng buộc giá cả trong nông nghiệp hợp đồng sau: (i) Ký hợp đồng thỏa thuận theo giá thời điểm. (ii) Ký hợp đồng theo giá sàn(bảo hiểm), khi giá thời điểm cao hơn giá sàn thì doanh nghiệp mua theo giá thời điểm trên thị trường. (iii) Ký hợp đồng theo giá cố định (giá chết).(iv) Ký hợp đồng đầu tư và tiêu thụ với giá chuẩn theo cơ chế bù trừ (hai bên cùng chịu rủi ro). (v) Ký hợp đồng theo đơn giá gia công [22]. Ngoài ra còn có thêm hình thức ký gửi: chốt giá bán trong 2 tháng tới, ứng 70% theo giá thời điểm gửi hàng [38] *Việc đặt giá sàn làm gia tăng tỉ lệ nông dân hoàn thành hợp đồng* [68]

- Quy tắc, ràng buộc về phương thức giao nhận và thanh toán.

Ràng buộc về phương thức giao nhận trong nông nghiệp hợp đồng thường được giải quyết theo 4 phương thức (i) Giao nhận tại điểm mua tập trung tại địa bàn sản xuất (ii) Giao nhận tạo kho nhà máy chế biến. (iii) Giao nhận tại nhà hộ nông dân (iv) Giao nhận tại ruộng, nơi sản xuất của nông dân.

Trong 4 phương thức trên, người nông dân mong muốn được thực hiện hai phương thức sau, nhưng đó là thách thức lớn mà các doanh nghiệp chế biến lớn khó có thể thực hiện được và đây chính là chỗ yếu của phương thức nông nghiệp hợp đồng do các doanh nghiệp lớn tiến hành.

- Quy tắc, ràng buộc về thưởng và phạt.

Các doanh nghiệp có thể làm cho hợp đồng có hiệu lực bằng cách khen thưởng hành vi tốt hoặc đe dọa trừng phạt hành vi xấu.[709] *Việc thực hiện chế độ thưởng cho hộ nông dân hoàn thành tốt hợp đồng làm gia tăng tỉ lệ nông dân hoàn thành hợp đồng*[68].

Nông dân sẽ được thưởng trong các trường hợp: bán vượt sản lượng hợp đồng, đảm bảo chất lượng đạt tiêu chuẩn qui định, trả nợ đúng hạn và nông dân sẽ bị phạt trong những tình huống ngược lại.

- Qui tắc, ràng buộc về xử lý rủi ro

Về nguyên lý chia sẻ rủi ro là nguyên tắc của nông nghiệp hợp đồng làm cho nó khác hẳn thể chế thị trường.

Thỏa thuận hợp đồng rất hấp dẫn đối với các nông dân tìm kiếm một mức giá cả ổn định hơn bằng cách chuyển một phần của nguy rủi ro tuột giá cho người mua[64]. Cam kết sản xuất và cung ứng số lượng sản phẩm nguyên liệu định trước, kiểm soát quá trình sản xuất theo qui trình là giải pháp giảm thiểu rủi ro về số lượng và chất lượng. Cam kết của doanh nghiệp hỗ trợ nông dân khi có thiên tai dịch bệnh xảy ra làm giảm rủi ro cho nông dân do điều kiện tự nhiên.

- Qui tắc, ràng buộc về xử lý tranh chấp.

Ba cách thức cơ bản được nêu ra về ràng buộc xử lý tranh chấp trong hợp đồng. (i) Hai bên trao đổi và tìm cách hòa giải để giải quyết (ii) Nhờ vào nhân vật thứ ba để phân xử, hòa giải như: Chính quyền địa phương, đoàn thể xã hội. (iii) Đưa ra tòa án để xét xử.

Trong 3 giải pháp đó thì giải pháp tốt nhất là hai giải pháp đầu tiên. Các mối đe dọa của hành động pháp lý thường không đáng tin cậy ở nhiều nước đang phát triển vì cơ sở hạ tầng pháp lý hoạt động kém [70], thực thi pháp luật thường là tốn kém [68], không khả thi và cũng *không khôn ngoan về mặt chính trị*[75]

Tóm lại: Các qui tắc, ràng buộc trong hợp đồng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là sự cụ thể hóa bản chất, đặc điểm, nguyên tắc của liên kết, phản ánh mối quan hệ lợi ích của hai bên trong quan hệ liên kết. Trong các qui tắc ràng buộc, giá cả và chất lượng là vấn đề then chốt. Quá trình hình thành và thực hiện các qui tắc ràng buộc trong thực tiễn không đơn giản là những công thức cứng nhắc mà là kết quả của sự hợp tác và đấu tranh giữa hai bên tham gia liên kết trong từng hoàn cảnh cụ thể

1.2.1.4. Quản trị thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.

Quản trị thực hiện liên kết là một qui trình phải thực hiện trong quá trình thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.

- Qui hoạch liên kết.

Qui hoạch thực hiện liên kết là công việc đầu tiên của quản trị hợp đồng; không chỉ của doanh nghiệp chế biến mà còn là công việc của nhà nước.

Với Nhà nước, qui hoạch thực hiện nông nghiệp hợp đồng chính là việc xác định cây, con, ngành hàng, địa bàn có đủ các điều kiện thực hiện phương thức hợp đồng để có cơ sở đầu tư chỉ đạo, hướng dẫn, khuyến khích, giúp đỡ bằng các chính sách của nhà nước.

Với doanh nghiệp chế biến, thành công chỉ đến với các trường hợp có khảo sát qui hoạch kỹ vùng nguyên liệu. Vùng nguyên liệu tập trung có khả năng cung ứng khối lượng lớn nguyên liệu cho nhu cầu sản xuất, có điều kiện đầu tư giao thông thuận lợi, có nguồn nhân lực dồi dào, chi phí vận chuyển nguyên liệu về nhà máy chế biến thấp là điều kiện thuận lợi cho liên kết thành công.

Tuy nhiên trong một số trường hợp, vùng nguyên liệu phải có thêm ở những khu vực vùng sâu, vùng xa, vùng nghèo vì chính ở những vùng đó, thị trường tín dụng, vật tư, khoa học kỹ thuật thiếu hụt tạo ra động lực của nông dân tham gia phương thức nông nghiệp hợp đồng

- Công tác tuyên truyền vận động.

Công tác tuyên truyền vận động cho phương thức nông nghiệp hợp đồng sở dĩ cần thiết là do phương thức liên kết thông qua hợp đồng giữa nông dân với doanh nghiệp chế biến còn khá mới mẻ với nhiều doanh nghiệp và nông dân.

Mặt khác thông qua công tác tuyên truyền vận động thì các chính sách khuyến khích của nhà nước và doanh nghiệp mới đến được đông đảo người nông dân, giúp họ có điều kiện để nhận thức và lựa chọn phương thức sản xuất và tiêu thụ thích hợp. *Về mặt nào đó công tác tuyên truyền vận động cũng là công tác quảng bá tiếp thị của doanh nghiệp không phải để bán hàng mà là để mua hàng của nông dân, một vấn đề rất riêng của các doanh nghiệp chế biến nông sản.*

- Lựa chọn đối tác liên kết

Tiêu chí để doanh nghiệp lựa chọn đối tác nông dân không phải là ở qui mô sản xuất lớn hay nhỏ, mà cái chính là khả năng thực hiện có trách nhiệm của hộ nông dân đó như thế nào. Hai tiêu chuẩn hàng đầu để phân loại và lựa chọn nông dân hợp đồng là việc bán đủ sản lượng cam kết cho doanh nghiệp và trả đủ nợ đầu tư.

Với nông dân, cần lựa chọn những doanh nghiệp có uy tín cao, có nguồn lực mạnh, có chính sách tốt và có đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và đạo đức tốt để gửi gắm niềm tin bằng việc ký kết hợp đồng. Thôi không hợp đồng là giải pháp cuối cùng mà mỗi nông dân có thể đưa ra để thể hiện quyền lựa chọn của mình. Một khi

trong cùng một địa bàn sản xuất có nhiều doanh nghiệp chế biến cùng đầu tư thì quyền lựa chọn của nông dân mới được bảo đảm trên thực tế.

- Đàm phán, soạn thảo và ký kết hợp đồng liên kết.

Đàm phán, soạn thảo và ký kết hợp đồng trong liên kết kinh tế phải theo nguyên tắc bình đẳng và dân chủ. Ngay từ khâu soạn thảo các điều khoản hợp đồng phải có sự bàn bạc thống nhất giữa các bên trên nguyên tắc tự nguyện, cùng có lợi và tuân thủ đúng pháp luật”.[22]

Tuy nhiên trong thực tiễn thực hiện nông nghiệp hợp đồng giữa doanh nghiệp chế biến nông sản và nông dân, đó lại là một việc khó thực hiện. Về khách quan, đối tác mà doanh nghiệp phải đối mặt không phải là một người mà là *hàng trăm, hàng ngàn nông dân nhỏ*; mặt khác, hợp đồng giữa doanh nghiệp với nông dân phải đồng nhất, không phân biệt đối xử cho nên phần lớn các doanh nghiệp chỉ có thể thông qua điều tra, khảo sát, hội nghị, hội thảo để lắng nghe ý kiến nông dân để có cơ sở soạn thảo hợp đồng, nên khó tránh tính áp đặt, một chiều từ phía doanh nghiệp.

Về mặt chủ quan, do mối quan hệ giữa doanh nghiệp với nông dân vốn là quan hệ giữa một tổ chức kinh doanh lớn với người sản xuất nhỏ nên bất bình đẳng là điều hoàn toàn có thể xảy ra. Nhiều doanh nghiệp đã lợi dụng tình hình này để có hành vi cơ hội làm lợi cho mình qua những điều khoản áp đặt không hợp lý và bất lợi cho nông dân.

- Công tác tổ chức và cán bộ trong tổ chức thực hiện liên kết.

Việc bố trí nhân viên thích hợp và mức độ phân cấp trong cơ cấu quản lý là quan trọng để kế hoạch hợp đồng được thực hiện tốt. Nhân viên có *kỹ năng giao tiếp tốt với nhiều người và họ là những người của địa phương* thì thích hợp hơn. [67]

Mặt khác, tình trạng bố trí nhân viên phân tán theo địa bàn sản xuất, phương thức công tác độc lập từng người gây khó khăn cho công tác kiểm tra, giám sát nhân viên của doanh nghiệp. Vì vậy, có một phương thức trả lương hợp lý, một cơ chế tổ chức quản lý giám sát có hiệu lực, công tác tuyển chọn đào tạo có bài bản sẽ là chìa khóa cho việc giải quyết vấn đề nhân viên trong tổ chức thực hiện hợp đồng.

Vấn đề quan trọng khác trong công tác tổ chức của quản trị hợp đồng là việc hình thành các trạm, tổ nông vụ phụ trách từng địa bàn với biên chế và nhân sự thích hợp. Các hình thức tổ chức tập hợp nông dân như: Hợp tác xã nông nghiệp, hội nông dân, tổ, nhóm nông dân hợp tác đều có ý nghĩa góp phần nâng cao hiệu quả công tác quản trị thực hiện hợp đồng.

Việc tổ chức phối hợp với chính quyền địa phương, các đoàn thể xã hội khác, các cơ sở nghiên cứu và các nhà khoa học, các cơ sở tín dụng, lực lượng phóng viên, báo chí, xây dựng những nông dân nòng cốt là công việc thường xuyên của công tác tổ chức quản trị hợp đồng mang lại hiệu quả cao.

- Xử lý tranh chấp hợp đồng trong quá trình thực hiện liên kết.

Các tài liệu kinh tế về việc thực thi hợp đồng xác định 2 cơ chế giảm thiểu khả năng phá bỏ hợp đồng: *Thực thi công (Thông qua tòa án)* và *thực thi tư nhân (Tự thực thi)*. Việc thực thi tư nhân bao gồm các tổn thất bắt nguồn từ sự kết thúc hoặc không khôi phục lại một hợp đồng hoặc các mối quan hệ và những tổn hại về danh tiếng đối với doanh nghiệp hoặc các cộng đồng xã hội [68]

Trong công thức của Beckmann và Boger (2004)¹[27] cho rằng khi giá thị trường lớn hơn hoặc bằng giá hợp đồng $P \geq P_{\text{fixed}}$, và khi khoản thu thêm do chênh lệch giá của người nông dân nếu phá bỏ hợp đồng lớn hơn chi phí sẽ mất đi thì họ sẽ phá bỏ hợp đồng tức $Q(P - P_{\text{fixed}}) \geq Wh + pD$. Với Q là khối lượng nông sản, P là giá thị trường, P_{fixed} là giá hợp đồng, Wh là thiệt hại do mất cơ hội tiếp tục hợp đồng với doanh nghiệp trong tương lai, D là chi phí bồi thường thiệt hại cho công ty kinh doanh nông sản và xác suất p là khả năng tòa án sẽ quyết định thích đáng mức độ thiệt hại cũng như tuyên bố số tiền bồi thường [68]. Công thức trên cho thấy vai trò của tòa án là một trong những nhân tố hạn chế bớt sự vi phạm hợp đồng của nông dân.

1.2.2. Tiêu chí đánh giá kết quả và hiệu quả thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân

Để đánh giá sự thành công hay thất bại, mức độ đạt được của một liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân cần đánh giá trên 2 nhóm tiêu chí: kết quả và hiệu quả.

1.2.2.1. Nhóm tiêu chí đánh giá kết quả thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân

Kết quả của của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là tiêu chí phản ánh hai mặt: số lượng và chất lượng của liên kết. Nó phản ánh trực tiếp tình trạng thực hiện của hợp đồng liên kết.

- Số lượng thực hiện liên kết là tiêu chí phản ánh qui mô tổ chức thực hiện liên kết, phản ánh kết quả về mặt lượng việc thực hiện các mục tiêu liên kết như sản xuất, đầu tư, thu mua sản lượng, thu nợ đầu tư.

Tiêu chí số lượng có thể được cụ thể hóa qua một số chỉ tiêu có thể được tính trong phạm vi một hộ, một doanh nghiệp, một địa phương hoặc cả nước như: (i) Số lượng hộ nông dân ký hợp đồng, (ii) Tỷ lệ hộ nông dân ký hợp đồng, (iii) Tổng số diện tích ký kết hợp đồng (Nếu là trồng trọt, và nuôi trồng thủy sản, làm muối), (iv) Tỷ lệ diện tích sản xuất ký hợp đồng, (v) Diện tích bình quân/hộ nông dân ký hợp đồng, (vi) Tổng số doanh nghiệp ký kết hợp đồng, (vii) Tỷ lệ doanh nghiệp chế biến nông sản thực hiện hợp đồng, (viii) Số địa phương thực hiện hợp đồng, (ix) Tỷ lệ địa phương thực hiện hợp đồng, (x) Tổng số lượng từng loại vật tư do doanh nghiệp đầu tư cho nông dân hợp đồng, (xi) Số lượng từng loại vật tư bình quân/ha doanh nghiệp đầu tư cho nông dân hợp đồng, (xii) Tổng giá trị vật tư do doanh nghiệp đầu tư cho nông dân hợp đồng, (xiii) Tổng số tiền mặt doanh nghiệp đầu tư cho nông dân hợp đồng, (xiv) Tổng giá trị đầu tư của doanh nghiệp cho nông dân hợp đồng, (xv) Tổng số lượng nông sản doanh nghiệp thu mua được của nông dân hợp đồng, (xvi) Tổng số nợ đầu tư doanh nghiệp thu được từ nông dân hợp đồng.

- ***Chất lượng thực hiện liên kết*** là tiêu chí phản ánh kết quả về mặt chất, chiều sâu, mức độ chặt chẽ, tính bền vững của việc thực hiện liên kết thông qua việc thực hiện các mục tiêu của liên kết như đầu tư, sản lượng, thu nợ.

Tiêu chí chất lượng thực hiện liên kết được cụ thể hóa thông qua một số chỉ tiêu có thể được tính trong phạm vi một hộ, một doanh nghiệp, một địa phương hoặc cả nước như: (i) Sản lượng bình quân/ha nông dân ký hợp đồng, (ii) Giá trị đầu tư vật tư bình quân/ha, (iii) Số tiền mặt đầu tư bình quân/ha, (iv) Giá trị đầu tư bình quân/ha, (v) Tỷ lệ giá trị đầu tư trên chi phí vật tư, (vi) Tỷ lệ giá trị đầu tư của doanh nghiệp cho nông dân trên tổng chi phí sản xuất, (vii) Tỷ lệ sản lượng nông dân bán hoặc giao nộp cho doanh nghiệp, (viii) Sản lượng bình quân/ha doanh nghiệp thu mua được của nông dân hợp đồng, (ix) Tỷ lệ nợ đầu tư nông dân trả cho doanh nghiệp, (x) Tỷ lệ hộ nông dân hoàn thành cam kết bán sản lượng hợp đồng cho doanh nghiệp, (xi) Tỷ lệ nông dân hoàn thành nghĩa vụ trả nợ đầu tư cho doanh nghiệp, (xii) Tỷ lệ thu hồi nợ đầu tư của doanh nghiệp chế biến, (xiii) Tỷ lệ hộ nông dân vi phạm hợp đồng.

Một số chỉ tiêu chất lượng phản ánh độ bền vững của liên kết như: (i) Hệ số liên tục ký kết và thực hiện hợp đồng với doanh nghiệp của một hộ nông dân đại diện cho tính bền vững của hợp đồng (C)

$$C = \frac{Y_{hd} - Y_{gd}}{Y_{hd}} \quad (1.1)$$

Nguồn: Kết quả nghiên cứu của tác giả

Trong đó: Y_{hd} quãng thời gian thực hiện hợp đồng tính từ năm bắt đầu ký hợp đồng với doanh nghiệp chế biến đến năm thực hiện hợp đồng gần nhất. Y_{gd} là số năm gián đoạn không ký hợp đồng tương ứng với quãng thời gian hợp đồng.

(ii) Hệ số liên tục bình quân ký kết và thực hiện hợp đồng với doanh nghiệp của nông dân, (iii) Tỷ lệ hộ nông dân từ bỏ hợp đồng, (iv) Tỷ lệ nông dân tiếp tục hợp đồng, (v) Mức độ hài lòng của nông dân hợp đồng, (vi) Mức độ hài lòng của doanh nghiệp hợp đồng. Trong luận án này mức độ hài lòng của nông dân và doanh nghiệp được đánh giá thông qua phỏng vấn theo thang đo likert 5 điểm: Rất không hài lòng, không hài lòng, lưỡng lự, hài lòng, rất hài lòng.

1.2.2.2. Tiêu chí đánh giá hiệu quả của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân

Kết quả của của liên kết chưa phản ánh được hiệu quả cuối cùng của liên kết. Do đó để đánh giá đúng thực chất liên kết cần có tiêu chí đánh giá hiệu quả của liên kết. Hiệu quả phản ánh mức độ đạt được mục tiêu cuối cùng của liên kết. Hiệu quả của liên kết bao gồm hiệu quả kinh tế và hiệu quả kinh tế-xã hội.

- Hiệu quả kinh tế của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là tiêu chí phản ánh hiệu quả *thuần túy về mặt kinh tế* của liên kết biểu hiện thông qua so sánh mức gia tăng lợi nhuận của doanh nghiệp hoặc thu nhập của nông dân so với mức gia tăng chi phí phải bỏ ra để thực hiện liên kết. Tuy nhiên trong luận án này chưa có điều kiện để đánh giá hiệu quả theo phương pháp này.

Tiêu chí hiệu quả kinh tế của liên kết cũng có thể được đánh giá theo mức hoặc tỷ lệ gia tăng lợi nhuận của doanh nghiệp (hoặc thu nhập của nông dân) sau khi thực hiện liên kết so với trước khi thực hiện liên kết. Trong luận án này cũng chưa có điều kiện áp dụng phương pháp đánh giá này.

Tiêu chí hiệu quả kinh tế của liên kết cũng có thể được đánh giá theo mức gia tăng lợi nhuận doanh nghiệp (hoặc thu nhập nông dân) theo phương pháp phân tích và tổng hợp sự gia tăng hiệu quả so sánh trước, sau khi liên kết của các yếu tố hình

thành nên lợi nhuận doanh nghiệp hoặc thu nhập của nông dân.

$$\Delta P_{dn} = \Delta L + \Delta T_g + \Delta g_d + P_{vt} \quad (1.2)$$

$$\Delta P_{nd} = \Delta L + \Delta T_g + \Delta g_d \quad (1.3)$$

Nguồn: Kết quả nghiên cứu của tác giả

Trong đó: ΔP_{nd} là lợi nhuận tăng thêm của nông dân do thực hiện hợp đồng. ΔP_{dn} là lợi nhuận tăng thêm của doanh nghiệp do thực hiện hợp đồng. ΔL là chênh lệch tiền lãi suất trên khoản nợ đầu tư bằng vật tư và tiền mặt mà doanh nghiệp đầu tư cho hộ nông dân so với lãi suất đi vay ngân hàng. P_{vt} là lợi nhuận của doanh nghiệp thu được trên giá trị vật tư đầu tư cho các hộ nông dân. ΔT_g là chênh lệch giá trị nông sản do giảm giá mua cho doanh nghiệp hoặc tăng giá bán cho hộ nông dân do thực hiện hợp đồng. Δg_d là giá trị giảm chi phí giao dịch của doanh nghiệp hoặc hộ nông dân do thực hiện hợp đồng. Trong luận án này cũng chưa có điều kiện áp dụng đầy đủ phương pháp đánh giá này. Trong một số nghiên cứu trường hợp luận án chỉ ra được sự gia tăng của giá cả sau khi liên kết so với trước khi liên kết.

Trong luận án việc đánh giá hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp và nông dân chủ yếu được đánh giá thông qua 3 chỉ tiêu: Doanh thu, lợi nhuận doanh nghiệp hoặc thu nhập nông dân và đánh giá chung về hiệu quả kinh tế của nông dân hoặc doanh nghiệp. Các chỉ tiêu này phản ánh mức độ hiện có về hiệu quả kinh tế trong 3 năm gần nhất trong cả hai trường hợp doanh nghiệp và nông dân có hoặc không tham gia liên kết kinh tế. Thang đo Likert 5 điểm được sử dụng để đo lường cảm nhận của đối tượng phỏng vấn về 3 chỉ tiêu trên.

- Tiêu chí đánh giá hiệu quả kinh tế-xã hội của việc thực hiện hợp đồng giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.

Tiêu chí hiệu quả kinh tế-xã hội phản ánh kết quả gián tiếp, ảnh hưởng tích cực được tạo ra bởi quá trình thực hiện liên kết cho sự phát triển và việc giải quyết những vấn đề kinh tế- xã hội.

Tiêu chí hiệu quả kinh tế xã hội được cụ thể hóa thông qua các chỉ tiêu có thể được tính trong phạm vi một doanh nghiệp, một địa phương hoặc cả nước như: (i)

Số lao động nông nghiệp hoặc chế biến có việc làm thông qua liên kết kinh tế; (ii) Mức giảm tỉ lệ hộ nông dân nghèo trong vùng nguyên liệu có hợp đồng (Tính trực tiếp hoặc so với vùng không có hợp đồng);(iii) Tỉ lệ diện tích hoặc tổng giá trị sản lượng cây, con có thực hiện hợp đồng trong cơ cấu sản xuất nông nghiệp địa phương; (iv) Số km đường giao thông, kênh mương thủy lợi, mạng lưới điện, số cơ sở bệnh xá, trường học do doanh nghiệp chế biến nông sản trực tiếp đầu tư vào vùng nguyên liệu; (v) Tỉ lệ nộp ngân sách nhà nước của các doanh nghiệp chế biến nông sản thực hiện hợp đồng so với tổng mức nộp ngân sách của các doanh nghiệp chế biến nông sản (vi) Tỉ lệ kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp chế biến nông sản thực hiện hợp đồng so với tổng mức kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp chế biến nông sản (vii) Số hợp tác xã và các hình thức kinh tế hợp tác tham gia vào chuỗi liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân.

Tuy nhiên trong luận án chưa có điều kiện để thực hiện đầy đủ việc đánh giá hiệu quả kinh tế-xã hội theo các chỉ tiêu trên. Luận án chủ yếu sử dụng các dẫn chứng trường hợp trên một số chỉ tiêu để phản ánh hiệu quả kinh tế-xã hội của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân.

1.2.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân

Liên kết kinh tế là một hiện tượng xã hội nên có rất nhiều nhân tố ảnh hưởng. Có thể khái quát các nhân tố ảnh hưởng thành 2 nhóm: Các nhân tố bên ngoài và các nhân tố bên trong.

1.2.3.1. Các nhân tố bên ngoài

- Trình độ phát triển, nhu cầu và sự biến động của thị trường.

Trình độ phát triển của thị trường nông thôn biểu hiện trên cả 2 phương diện bề rộng và chiều sâu. Bề rộng của sự phát triển thị trường nông thôn hạn chế khi thị trường vật tư, bảo hiểm, tín dụng kém phát triển nông dân sẽ tha thiết với phương thức hợp đồng và doanh nghiệp cũng tìm được lợi ích thông qua việc cung cấp các nguồn lực đầu vào cho nông dân .

Chiều sâu của sự phát triển thị trường nông thôn hạn chế không đủ năng đáp ứng đủ về chủng loại, số lượng, chất lượng của hàng hóa và dịch vụ một cách kịp thời, thuận tiện với mức giá cả hợp lý đối với các nhu cầu sản xuất và đời sống của

dân cư nông thôn. Thị trường không bảo đảm việc tiêu thụ hết sản lượng nông sản hàng hóa do nông dân sản xuất ra một cách nhanh chóng, kịp thời, với mức giá thỏa đáng sẽ thúc đẩy nông dân tham gia liên kết với doanh nghiệp.

Sự biến động của thị trường biểu hiện thành sự biến động trong quan hệ cung cầu nông sản hàng hóa và sự biến động về giá cả. *Nhìn chung khi cung lớn hơn cầu thì nông dân cần đến liên kết nhưng ngược lại doanh nghiệp lại không mặn mà với liên kết và khi cung nhỏ hơn cầu thì sự biểu hiện sẽ theo chiều ngược lại.*

Khi giá cả trường biến động lớn, rủi ro về giá cho cả doanh nghiệp lẫn nông dân càng lớn và theo đó liên kết kinh tế với nhau nhằm ổn định một mức giá hợp lý là giải pháp có thể làm giảm rủi ro cho cả hai bên và theo đó nhu cầu liên kết tăng. Thế nhưng đó chỉ là lý do khi họ ký kết hợp đồng với nhau, còn sau khi ký kết hợp đồng thì tác động của sự biến động giá cả thị trường lại diễn ra theo chiều hướng ngược lại. Khi giá cả tăng, nông dân bỏ hợp đồng hoặc không tuân thủ đầy đủ hợp đồng. Ngược lại khi giá giảm doanh nghiệp lại chính là phía vi phạm hợp đồng bằng nhiều cách khác nhau như ép cấp, ép giá, gây những phiền hà cho nông dân thậm chí bỏ cả hợp đồng. Chỉ khi nào giá cả bình ổn thì khả năng thực thi hợp đồng mới khả thi. Tác động hai chiều của giá cả biểu hiện ở chỗ *khi giá cả ổn định tỉ lệ nông dân ký hợp đồng thấp nhưng tỉ lệ hoàn thành hợp đồng cao và ngược lại khi giá cả thị trường biến động mạnh.*

Kết quả khảo sát của Sukhpalsingh (2002) chỉ ra rằng tỉ lệ bỏ hợp đồng lên cao (> 50%) khi khoảng cách giữa giá hợp đồng và giá thị trường rất cao (3-5 lần)[31].

- Sự quản lý của nhà nước

Trong hoạt động sản xuất và tiêu thụ nông sản, sự quản lý của Nhà nước tác động vào mối quan hệ liên kết giữa nhà nông và nhà doanh nghiệp rất quan trọng. Nhà nước phải xây dựng quy hoạch các vùng sản xuất nông sản, cũng như xử lý nghiêm minh những vi phạm hợp đồng của các bên đối tác theo pháp luật[14]. Khung pháp lý của các hợp đồng kinh tế nói chung và hợp đồng tiêu thụ nông sản nói riêng phải dần được nhà nước hoàn thiện, đồng thời là người xác nhận tính pháp lý của hợp đồng.

Bên cạnh đó, các nhà quản lý phải hoạch định được những *chính sách thích hợp* nhằm thúc đẩy quá trình liên kết chặt chẽ giữa người sản xuất, chế biến và tiêu thụ sản phẩm thông qua sự phối hợp nhịp nhàng giữa nhà nông, nhà doanh nghiệp,

nhà khoa học và Nhà nước, tạo sự gắn bó vì lợi ích chung của cả cộng đồng [74]. Vai trò quan trọng của nhà nước trong việc *quản lý và kiểm soát các quan hệ độc quyền* khi hợp đồng được thiết lập để bảo đảm sự công bằng của mối quan hệ giữa doanh nghiệp với nông dân. Vì giữa công ty lớn và người sản xuất nhỏ thì ưu thế mặc cả thuộc về thành phần thứ nhất. [63]

Tuy nhiên các can thiệp của nhà nước chỉ nên hạn chế ở mức đưa ra các động lực kinh tế, thông tin và hỗ trợ kỹ thuật cho hợp đồng nông sản. Nếu không, sự can thiệp quá nhiều của nhà nước có thể bóp méo thị trường và động lực cho sự hữu hiệu của hợp đồng nông sản [48] hoặc ngăn cản một cách tình cờ hợp đồng với nhà sản xuất nhỏ [70]. Điều đó cho thấy *không phải cái gì có lợi cho nông dân, cho sản xuất đều thúc đẩy hình thức hợp đồng và ngược lại.*

- Vai trò của các tổ chức xã hội

Trong việc thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản thông qua phương thức sản xuất theo hợp đồng hạn chế khó khăn đến từ nông dân là: (i) Qui mô nhỏ phân tán; (ii) Chủ nghĩa cơ hội cao, ý thức pháp luật kém; (iii) Khả năng thương lượng thấp. Những hạn chế đó có thể được khắc phục thông qua các quan hệ xã hội và tổ chức kinh tế-xã hội của nông dân bao gồm: Quan hệ cộng đồng, làng xóm; hội nông dân và quan trọng nhất là các HTX nông nghiệp và các hình thức kinh tế hợp tác khác.

Tuy nhiên, khả năng thương lượng tương đối của các doanh nghiệp sẽ mạnh hơn khi họ độc quyền mua trong thị trường chế biến, khi có rất nhiều người sản xuất vô tổ chức. Vì vậy *sức nặng của hành động tập thể về phía những nông dân có thể tạo ra khả năng doanh nghiệp không thực hiện hợp đồng với nông dân để chuyển sang phương thức tự sản xuất hoặc tìm kiếm nguồn cung cấp thay thế* [70].

1.2.3.2. Những nhân tố bên trong

- Đặc điểm của hộ nông dân.

Quyết định của doanh nghiệp ký kết hợp đồng và đặc điểm của người sản xuất (Ví dụ, qui mô sản xuất) có mối quan hệ với nhau [70] Sự hiện diện của các chi phí giao dịch cố định để thực hiện hợp đồng là một động lực cơ bản để các doanh nghiệp giao dịch với những người nông dân sản xuất lớn. Số lượng các nhà sản xuất càng nhiều thì có nghĩa là càng cần nhiều các chuyến đi thực địa của khuyến nông viên hơn, càng phải giám sát nhiều hơn các hành vi vi phạm thuốc trừ

sâu, càng phải phân phối đầu vào nhiều hơn[70].

Về khía cạnh đầu tư, tăng số lượng các hộ nông dân nhận đầu tư có thể tăng đáng kể chi phí hành chính cho các doanh nghiệp. Giao dịch với các hộ sản xuất nhỏ cũng gặp khó khăn vì các hộ sản xuất nhỏ có xu hướng phân tán về mặt địa lý và cũng không được tổ chức lại để dễ dàng giao dịch. [70]

Tuy nhiên, có rất nhiều bằng chứng thực tế cho thấy *rằng nông hộ nhỏ vẫn là đối tượng chủ yếu của phương thức nông nghiệp hợp đồng*. Trong điều kiện môi trường thị trường không hoàn hảo, các doanh nghiệp có nhu cầu hợp đồng với các hộ gia đình có diện tích đất đai nhỏ hẹp và đông người vì họ thiếu tư liệu sản xuất và hạn chế về thu nhập thay thế và cơ hội sản xuất - là cái làm tăng sức mạnh thương lượng của doanh nghiệp[70]

Những hộ nông dân có đầu tư tài sản chuyên biệt cao sẽ gắn bó hơn với nông nghiệp hợp đồng vì nếu không tiếp tục hợp đồng thì họ không thể thu hồi chi phí đã đầu tư. *Đầu tư cho tài sản chuyên biệt trong hợp đồng làm gia tăng tỉ lệ nông dân hoàn thành hợp đồng* [68]

Những hộ nông dân thiếu kinh nghiệm sản xuất, trình độ văn hóa thấp, nông dân có độ tuổi lớn hoặc đã có nguồn gốc nghề nghiệp phi nông nghiệp, khả năng tiếp cận thị trường khó khăn có động lực mạnh hơn để ký kết hợp đồng với doanh nghiệp vì chính doanh nghiệp chế biến sẽ là người giúp đỡ họ khắc phục các yếu điểm đó[68].

- Đặc điểm của từng doanh nghiệp chế biến nông sản.

Tuy chỉ là một yếu tố của mối quan hệ hai bên trong nông nghiệp hợp đồng, nhưng *những đặc điểm của doanh nghiệp chế biến nông sản sẽ quyết định mọi mặt của hợp đồng*. Trước tiên, thành công chỉ đến với những doanh nghiệp thực sự làm ăn có hiệu quả, có cam kết lâu dài và chuẩn bị đầu tư kỹ lưỡng. Quan hệ hợp đồng chỉ có thể diễn ra trôi chảy và thông suốt nếu doanh nghiệp có thị trường đầu ra ổn định duy trì khả năng cạnh tranh trên thị trường, đặc biệt đối với nông sản xuất khẩu [48].

Doanh nghiệp chế biến nông sản có qui mô càng lớn, khi vào vụ thu mua nguyên liệu nông sản thường diễn ra trong một thời gian ngắn mang tính thời vụ thì tần số cung ứng càng cao. Đến lượt nó tần số cung ứng càng cao thì tính bất bình trong khâu nguyên liệu càng nhiều và theo đó nhu cầu cần thực hiện phương thức liên kết với nông dân càng rõ nét [71].

Sản phẩm do doanh nghiệp chế biến ra càng có tính phân biệt thì máy móc thiết bị chế biến phải có tính chuyên biệt cao theo đó khả năng chuyển đổi công năng của tài sản đó càng khó khăn làm cho doanh nghiệp phải lệ thuộc vào loại nguyên liệu dùng để sản xuất ra sản phẩm có tính phân biệt cao. Điều đó gắn chặt doanh nghiệp với quan hệ liên kết với nông dân[71]

Doanh nghiệp chế biến có trình độ công nghệ chế biến cao sẽ đòi hỏi tiêu chuẩn chất lượng nông sản nguyên liệu có độ đồng đều về kích cỡ, đồng nhất về thành phần hóa, lý và do đó phải thực hiện truy xuất nguồn gốc xuất xứ. Để làm được điều đó rất cần liên kết với nông dân và các điều khoản hợp đồng về chất lượng sẽ rất chi tiết và phải được kiểm soát chặt chẽ.

Doanh nghiệp chế biến có *trình độ kỹ thuật công nghệ sản xuất nông nghiệp* cao có thể mang lại cho nông dân hợp đồng một cơ hội lớn để tiếp thu tiến bộ khoa học kỹ thuật, nâng cao chất lượng sản phẩm và nhờ đó doanh nghiệp có thể mua nông sản cho nông dân hợp đồng ở một mức giá cao hơn hẳn thị trường và làm tăng khả năng thành công trong phương thức liên kết với nông dân.

Cuối cùng, cần phải đề cập đến vai trò của *các công ty đa quốc gia* trong việc thực hiện phương thức nông nghiệp hợp đồng vì họ là người đi tiên phong, nòng cốt cho việc thực hiện liên kết kinh tế với nông dân ở các nước đang phát triển vì họ có trình độ khoa học công nghệ cao và có nhu cầu về các loại cây trồng mới, vật nuôi mới không có ở địa phương sở tại.

- Đặc điểm của nông sản nguyên liệu.

Hợp đồng nông sản không thể phù hợp cho tất cả các loại sản phẩm [48]. *Tính chuyên biệt của nông sản* nguyên liệu biểu thị ở phổ công dụng của nó. Tính chuyên biệt của sản phẩm còn biểu hiện thông qua chất lượng, đặc tính riêng của loại nông sản có được do được nuôi trồng trong những địa điểm và điều kiện riêng có của nó. Sản phẩm có tính chuyên biệt cao sẽ có thị trường giao dịch hẹp và có nhu cầu đầu tư tài sản chuyên biệt; theo đó nông dân sẽ bị cột chặt vào cơ sở chế biến và ngược lại, nhờ đó dễ hình thành mối quan hệ hợp đồng giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân hơn là những nông sản phổ thông.

Tần số cung cấp của nông dân cũng ảnh hưởng đến việc lựa chọn hình thức giao dịch [71] Với các loại nông sản tươi, chưa qua sơ chế, nông dân không có khả

năng dự trữ để tiêu thụ dần và khâu sơ chế do các nhà máy chế biến đảm nhận như: cây mía, bông vải, rau xanh, cây chè... khi vào vụ, phải thu hoạch nhanh và bán nhanh cho doanh nghiệp chế biến với tần số cao thì các hình thức liên kết với doanh nghiệp là thích hợp hơn thị trường.

Cây trồng phi truyền thống thường đòi hỏi mức đầu vào tăng cao và nghiêm ngặt, dịch hại nhiều, giá cả biến động nhanh, rủi ro nhiều, thị trường thay thế thường là rất hẹp và có thể bị diệt vong nếu nông dân không hợp đồng với doanh nghiệp chế biến [70]

Tóm lại: Các nhân tố ảnh hưởng đến liên kết kinh tế có thể còn nhiều hơn những nhân tố nêu trên như: Văn hóa dân tộc, khí hậu thời tiết, vùng miền, thời gian áp dụng... Tuy nhiên các nhân tố đã phân tích là cơ bản nhất. Trong đó các nhân tố bên trong có vai trò quan trọng hơn, nhất là nhân tố đặc điểm nông sản nguyên liệu. Các nhân tố không tồn tại độc lập mà có mối quan hệ tác động qua lại, qui định lẫn nhau. Mỗi một nhân tố tác động đến liên kết theo cả hai chiều thuận và nghịch. Vì vậy nhận thức và vận dụng các nhân tố phải có quan điểm toàn diện và cụ thể.

1.3. KINH NGHIỆM THỰC TIỄN CÁC NƯỚC VỀ LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG SẢN VỚI NÔNG DÂN

1.3.1. Các kinh nghiệm cụ thể ở một số nước

1.3.1.1. Kinh nghiệm ở Trung quốc

Là một thành phần trong chương trình công nghiệp hóa nông thôn ở Trung Quốc, từ năm 1990 hợp đồng bao tiêu nông sản đã được chính phủ Trung Quốc hỗ trợ nhằm tăng cường doanh thu và tính cạnh tranh của việc sản xuất nông nghiệp. Các số liệu gần đây cho thấy số lượng các công ty kinh doanh nông sản tham gia hợp đồng bao tiêu nông sản đã tăng năm lần trong khoảng các năm 1996 và 2002 từ 8.377 đến 46.060. Số lượng những các hộ nông dân đã ký hợp đồng với các doanh nghiệp là gần 72.650.000 vào năm 2002. Tỷ lệ các hộ nông dân tham gia vào hợp đồng bao tiêu nông sản tăng lên lần lượt, từ 10% đến 30% giữa 1996 và 2002 (Niu, 2006). Trong địa bàn tỉnh Triết Giang, Trung Quốc, 72% các doanh nghiệp kinh doanh nông sản tham gia hợp đồng bao tiêu nông sản thông báo rằng có hơn 75% các hộ nông dân là những đối tượng mà họ đã ký hợp đồng hoặc đạt được các điều kiện để ký kết – đây một mức độ hiệu quả cao[68].

Lý giải sự thành công của Trung Quốc trong việc thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân có thể nêu ra ba bài học kinh nghiệm quý đó là: Lựa chọn ngành hàng có đủ điều kiện để thực hiện liên kết; hình thức liên kết phù hợp và vai trò tích cực của nhà nước.

Về lựa chọn ngành hàng có đủ điều kiện để thực hiện liên kết: Việc thực hiện liên kết trước hết tập trung cho một số ngành hàng *nông sản có tính chuyên biệt cao và có yêu cầu cao về chất lượng* nhất là đảm bảo tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm như: Chế biến rau, chế biến thịt, nuôi trồng thủy sản, chế biến dầu ăn, tơ tằm, bông vải, nấm và sữa. Tuy nhiên tỷ lệ ký hợp đồng nhiều nhất là ngành chế biến thịt, nuôi trồng thủy sản và chế biến sữa [57]

Về nội dung, hình thức liên kết: Ở Trung quốc, có hai hình thức tổ chức cấu trúc được sử dụng tại các doanh nghiệp tham gia hợp đồng bao tiêu nông sản. Mô hình tập trung, trong đó, 1 đơn vị sẽ ký hợp đồng trực tiếp với nhiều các hộ nông dân, được xem như "*công ty + các hộ nông dân*". Hình thức được sử dụng rộng rãi thứ hai là doanh nghiệp sẽ ký hợp đồng với các các hộ nông dân thông qua 1 bên trung gian ví dụ như hội đoàn nông dân, người trung gian, hoặc hội đồng làng, được xem như "*công ty + trung gian + các hộ nông dân*" [68].

Một trong những chính sách quan trọng nhất đã được thực hiện là *thúc đẩy sự phối hợp theo chiều dọc* giữa các phân đoạn trong chuỗi cung ứng để giúp đỡ các hộ nông dân được tìm đường vào thị trường [68]

Trung Quốc thành công với các hợp đồng bao tiêu nông sản trong khi thiếu vắng các cơ chế pháp luật thực thi hợp đồng hiệu quả xem ra mâu thuẫn với học thuyết được chấp nhận rộng rãi khi giải thích lý do tại sao tỷ lệ bỏ hợp đồng của các hộ nông dân có vẻ tương đối thấp tại Trung Quốc, bất chấp các tính chất kém hiệu quả trong hệ thống pháp luật của nó.

Lý do cho các hợp đồng thất bại theo báo cáo của các doanh nghiệp bao gồm việc cung ứng với chất lượng không thể chấp nhận được và các bên ký kết bán sản phẩm cho các công ty khác với một mức giá cao hơn. Các công ty được khảo sát báo cáo là việc giải quyết các tranh chấp hợp đồng gặp khó khăn. Khoảng 53% các công ty báo cáo rằng không có cách nào để giải quyết xung đột. Các hành động pháp lý chỉ được 7% các doanh nghiệp ký kết hợp đồng theo đuổi. Số 7% khác báo cáo rằng họ dựa vào chính quyền địa phương để giải quyết tranh chấp.

Nói chung, các cơ chế pháp lý tỏ ra ít quan trọng trong việc cải thiện thực thi hợp đồng so với các phương pháp tiếp cận phi chính thức. Các cơ chế thực thi hợp đồng tư nhân đóng một vai trò quan trọng trong việc ảnh hưởng đến quyết định của nông hộ để hoàn thành hoặc vi phạm hợp đồng. Các thỏa thuận hợp đồng chẳng hạn như *giá sàn, hoặc các yêu cầu kỹ thuật đặc biệt tạo thuận lợi cho việc tự thực thi* và cải thiện đáng kể tỷ lệ hoàn thành hợp đồng của các nông hộ. Điều này đặc biệt quan trọng đối với nền nông nghiệp Trung Quốc vì môi trường kinh doanh ở đây có đặc trưng là thiếu các thể chế công hiệu quả trong thúc đẩy việc thi hành. [68] Giá cả thỏa thuận trong các hợp đồng liên kết ở Trung quốc có 3 hình thức: giá cố định, giá sàn và giá theo thị trường [57]

Về vai trò của nhà nước: Để thúc đẩy sản xuất theo hợp đồng, Chính phủ Trung Quốc đã lựa chọn và chỉ định các doanh nghiệp trung ương hoặc địa phương có tiềm lực kinh tế, quy mô lớn, có kỹ thuật và công nghệ ký kết hợp đồng trực tiếp với nông dân được gọi là “*Doanh nghiệp đầu rồng*”. Ủy ban phối hợp phát triển công nghiệp hóa nông nghiệp quốc gia (The National Agricultural Industrialisation Development Joint Committee) đưa ra tiêu chuẩn và giám sát việc thực hiện của các doanh nghiệp này. Nhờ đó việc sản xuất theo hợp đồng giữa nông dân và doanh nghiệp chiếm tỷ lệ khá cao [57]

Chính quyền địa phương cũng nhận thấy tiềm năng của sản xuất theo hợp đồng trong chuyển dịch cơ cấu nông nghiệp và nâng cao thu nhập cho trang trại. Do đó, chính quyền địa phương thực hiện nhiều chính sách khuyến khích như hỗ trợ tín dụng, giảm thuế nếu thực hiện sản xuất theo hợp đồng [57].

1.3.1.2. Kinh nghiệm của Thái Lan

Kinh nghiệm quan trọng của Thái Lan trong thực hiện nông nghiệp hợp đồng cho thấy chỉ những ngành hàng có đủ điều kiện thì liên kết mới thành công, yêu cầu nông dân đầu tư vào tài sản chuyên biệt và vai trò nhà nước là hết sức quan trọng.

Về lựa chọn ngành hàng để thực hiện liên kết ở Thái Lan tập trung vào một số ngành hàng như: Gà, rau an toàn, khoai tây chiên, mía đường, sản xuất giống cây trồng. Đó là những *sản phẩm chuyên biệt hoặc có khoa học kỹ thuật cao*.

Mô hình sản xuất theo hợp đồng đầu tiên ở Thái Lan do Tập đoàn CP (Charoen Pokphand) thực hiện. CP bắt đầu ký hợp đồng với nông dân để chăn nuôi gà gia công vào đầu thập niên 1970. Đây là mô hình thành công và được nhân rộng

khắp Thái Lan. Đến cuối thập niên 1990, gần 100% hộ chăn nuôi gà ở Thái Lan đều sản xuất gia công cho các doanh nghiệp chế biến[57].

Hiện nay, sản xuất rau an toàn theo quy trình sản xuất nông nghiệp tốt (GAP) để xuất khẩu sang Hà Lan và Nhật Bản đều dưới hình thức sản xuất theo hợp đồng[57].

Năm 1985 Công ty Frito-lay International Co., Ltd. (một công ty con của Pepsi Cola) mở rộng thị trường khoai tây chiên (Potato chips) ở Thái Lan nên họ cũng đẩy mạnh việc sản xuất khoai tây theo hợp đồng. Hiện nay 4 nhà chế biến khoai tây chiên lớn ở Thái Lan (Frito-lay, Testo, Kob và Pringle) đều thực hiện sản xuất theo hợp đồng với nông dân [57]

Ở Thái Lan, nông nghiệp hợp đồng cũng khá phổ biến trong ngành mía đường. Trong niên vụ 1997/1998, 46 nhà máy chế biến đường tư nhân trong toàn quốc đã chế biến được hơn 4 triệu tấn đường, trong đó 57% đã được xuất khẩu và trên 200.000 hộ nông dân trồng mía đã cung cấp nguyên liệu cho các nhà máy này trên diện tích 914.000 ha [43].

Ở Thái lan cũng có những thử nghiệm thất bại như giữa thập niên 1980, được sự hỗ trợ của Ngân hàng nông nghiệp và hợp tác xã nông nghiệp (Bank of Agriculture and Agricultural Cooperatives – BAAC), *CP ký hợp đồng nuôi tôm và sản xuất lúa nhưng đều thất bại* do nông dân không chấp nhận giá cố định do CP đưa ra [70]. Kinh nghiệm thất bại của Công ty CP Thái Lan, một công ty rất thành công trong thực hiện nông nghiệp hợp đồng lại thất bại trong con tôm, cây lúa là những nông sản có tính phổ biến càng cho thấy nông nghiệp hợp đồng không thể thích hợp với mọi loại cây con.

Về nội dung và hình thức liên kết: Ở Thái lan ngoài hình thức cấu trúc tập trung, hình thức trang trại hạt nhân được chú trọng thực hiện.

Công ty Frito-lay International Co., Ltd. thực hiện hợp đồng với nông dân sản xuất nguyên liệu làm khoai tây chiên ở Thái Lan theo mô hình tập trung như CP. Công ty Frito-lay cũng cung cấp giống, kỹ thuật, đầu vào và nhận lại sản phẩm từ nông dân. Theo kinh nghiệm của Thái Lan, sản xuất theo hợp đồng – mô hình tập trung chỉ thực hiện đối với sản phẩm có yêu cầu về chất lượng cao và *sản phẩm có tính độc quyền của người mua* [57]

Năm 1995, Frito-Lay mua lại Công ty TNHH Trang trại NS (NS Farm Co., Ltd) của Tập đoàn United Foods ở San Sai. Họ tiếp nhận các nhóm nông dân của

NS Farm và thành lập thêm nhóm nông dân khác để thực hiện sản xuất theo hợp đồng dưới *mô hình trang trại hạt nhân*. Mô hình trang trại hạt nhân cũng phổ biến ở các doanh nghiệp kinh doanh trang trại ở Thái Lan như Công ty CP trong sản xuất giống lúa và bắp; Euro Asian Seeds Co. Ltd., Saha Farm Co. Ltd.[57]

Các tỉnh phía Bắc Thái Lan là nơi trồng rau sạch cung cấp cho thị trường Chiang Mai và Bangkok theo hợp đồng giữa tư thương và hộ nông dân. Hộ nông dân không được ứng trước vật tư nhưng được ứng vốn để mua hạt giống, phân bón, túi nhựa [57].

Công ty CP của Thái Lan là công ty rất thành công trong hợp đồng với nông dân nuôi gà, heo với số lượng lớn nông dân tham gia và ít vi phạm hợp đồng. Bí quyết thành công của họ là không chỉ doanh nghiệp đầu tư cho thức ăn, con giống, thuốc thú y, khoa học công nghệ mà còn buộc *nông dân phải tự bỏ vốn ra đầu tư vào xây dựng chuồng trại, thiết bị chăn nuôi là những tài sản chuyên biệt có giá trị lớn (Asset specificity)* chỉ có thể sử dụng để nuôi heo, gà theo công nghệ của CP. Người nông dân sẽ bị cột chặt vào hợp đồng vì nếu không nuôi gà cho CP thì tài sản đó rất khó sử dụng vào việc khác.

Về vai trò của nhà nước: Kinh nghiệm của Thái Lan còn cho thấy Chính phủ có vai trò rất quan trọng trong quá trình thực hiện việc tiêu thụ nông sản thông qua hình thức hợp đồng. Bên cạnh việc trợ giúp mối liên kết có tính chiến lược giữa các nhà sản xuất và tiêu thụ, Chính phủ còn xây dựng những luật lệ cơ bản, tiêu chuẩn và các yêu cầu cần thiết để hợp đồng tiêu thụ nông sản được thực hiện một cách chặt chẽ[36]. Điển hình như việc ban hành luật mía đường B.E.- 2527 theo đó, nhà nước có trách nhiệm xác định chỉ tiêu sản xuất hàng năm, xác định công thức định giá mua mía cho nông dân để các doanh nghiệp chế biến mua mía cho nông dân trồng mía. Trên lý thuyết, Chính phủ kiểm soát chặt giá cả, ban hành hạn mức, giám sát hoạt động của doanh nghiệp chế biến đường tư nhân. Chính phủ đề xuất việc chia lợi nhuận ròng theo tỷ lệ người trồng mía được 70% và doanh nghiệp chế biến nhận được 30%.[43]

Để phát triển hình thức sản xuất theo hợp đồng, nhiều tổ chức của nhà nước đã tham gia vào xúc tiến việc sản xuất theo hợp đồng như Ủy ban Đầu tư (BOI- Board of Investment), Ủy ban Phát triển Kinh tế và Xã hội Quốc gia (NESDB – National Economic and Social Development Board),... Tuy nhiên, có hai tổ chức

hỗ trợ phát triển mạnh sản xuất theo hợp đồng là Cục khuyến nông (DOAE – Department of Agricultural Extension) thuộc Bộ Nông nghiệp và HTX và BAAC thuộc Bộ Tài chính. Hai cơ quan này xúc tiến việc mở khóa tập huấn cho hộ dân, phát triển các mô hình liên kết để phổ cập trong thực tiễn. Để đảm bảo công bằng cho các bên, năm 1999, Cục Nội thương đã ban hành quy định về các điều khoản trong thỏa thuận sản xuất theo hợp đồng[57].

Về vai trò của các tổ chức xã hội, kinh nghiệm của Thái lan trong việc hình thành và *phát huy được vai trò của các hiệp hội ngành hàng* như: Hiệp hội những người trồng mía, hiệp hội nhà máy đường, các hiệp hội cử người tham gia bộ máy quản lý ngành mía đường thực hiện luật mía đường[43]

1.3.1.3. Kinh nghiệm ở Ấn Độ

Nét nổi bật của thực hiện phương thức nông nghiệp hợp đồng ở Ấn Độ là sự thiếu vắng vai trò của Nhà nước nhưng bù lại *vai trò của các công ty đa quốc gia* là nhân tố có ý nghĩa quyết định. Trong mô hình liên kết không nhấn mạnh đến yếu tố pháp luật mà là sức hấp dẫn về ứng dụng tiến bộ kỹ thuật để nâng cao giá trị sản phẩm, đầu tư để hỗ trợ nông dân nghèo và sự chia sẻ rủi ro kinh tế giữa hai bên liên kết.

Về sự lựa chọn ngành hàng hợp đồng, Ấn độ cho thấy sự thành công của phương thức nông nghiệp hợp đồng trong một số ít ngành hàng như: Chế biến cà chua, khoai tây chiên, ớt và chăn nuôi gia cầm và nhân tố quyết định để hình thành liên kết là những *mặt hàng có tính chuyên biệt chế biến để xuất khẩu* bởi các công ty đa quốc gia.

Hợp đồng bao tiêu nông sản ở bang Punjab đã ra đời đầu tiên những năm 1990 với sự gia nhập của Pepsi Food , một chi nhánh của MNC (Pepsico) , vào chế biến cà chua, khoai tây và ớt cùng các doanh nghiệp địa phương, công ty TNHH Agri-Food Nijjer và nhà máy HLL. Pepsi Food bắt đầu hợp đồng với 40 người nông dân. Nijjer Agri-Food quan hệ với khoảng 400 nông dân hợp đồng cà chua. Tại bang Andhra Pradesh hợp đồng chăn nuôi gia cầm khá phát triển[75].

Mặc dù có rất nhiều vấn đề và xung đột giữa các công ty và người nuôi trồng , 62% đối với HLL, 80% đối với Nijjer, và 68% và 73% đối với Pepsi (tương ứng khoai tây và ớt) nông dân vẫn muốn tiếp tục hợp đồng[75].

Về nội dung hình thức hợp đồng: Các hợp đồng của các công ty đều là hợp

đồng thu mua nguyên liệu nhưng các doanh nghiệp không chỉ thu mua những nông sản đạt chất lượng được xác định trong hợp đồng theo diện tích tại một thời điểm và giá cả cố định, mà còn cung cấp cho nông dân nguyên liệu đầu vào như cây giống, tín dụng, tư vấn kỹ thuật và thiết bị khác nhau, trên cơ sở có hoàn trả[75].

Nghiên cứu về chăn nuôi gia cầm ở Ấn Độ cho thấy CF có thể là một sự cung cấp có tính chính thống và rất hữu ích cho sự cung cấp về tín dụng, bảo hiểm và công nghệ cho người sản xuất, tất cả những thứ thuộc về nhu cầu đòi hỏi cấp bách của họ[75].

Diện tích cho sản xuất cà chua không được nhỏ hơn 2,5 mẫu tại Rajasthan (cho HLL) và năm mẫu đối với khoai tây và cà chua tại Punjab (Pepsi và Nijjer tương ứng)[75]. Điều này cho thấy *qui mô sản xuất lớn là một đòi hỏi của nông nghiệp hợp đồng*

Theo các trường hợp chăn nuôi gia cầm cho thấy, *doanh nghiệp chế biến thường muốn chọn người sản xuất nào ít có sự lựa chọn về đầu ra*. Sự lựa chọn đầu ra của họ hạn chế bởi vì bị ràng buộc từ đầu vào hợp đồng hoặc toàn bộ thu nhập của họ phụ thuộc vào hợp đồng nhưng lại không có khả năng hoàn thiện với tư cách là nhà sản xuất độc lập[75].

Sức thu hút các nông dân tham gia nông nghiệp hợp đồng ở Ấn Độ chủ yếu là ở việc *áp dụng tiến bộ kỹ thuật làm gia tăng giá trị sản phẩm*. Các công ty đề nghị một lịch trình phun thuốc trừ sâu cho mỗi khu vực và thậm chí cả các loại và nhãn hiệu của thuốc trừ sâu sẽ được sử dụng mỗi lần thông qua các quyền sách bỏ túi cho các nông dân. Vào thời điểm thu hoạch, mỗi nông dân trồng cà chua được cấp các sọt đựng rau quả miễn phí[75].

Hợp đồng sản xuất gia cầm bao gồm sử dụng sự cải tiến và tiêu chuẩn hóa công nghệ, thực hành sản xuất. Điều này bao gồm sự cung cấp đầu vào, tạo môi liên hệ mật thiết, cung cấp đào tạo cho người sản xuất theo hợp đồng[75].

Tính cốt yếu cho sự thành công của hợp đồng chăn nuôi gia cầm là sự cải tiến về công nghệ và thực hành về quản lý trong sản xuất theo hợp đồng. Đây là khả năng tiêu chuẩn hóa về thực hành sản xuất trong sản xuất theo hợp đồng tạo điều kiện cho người sản xuất theo hợp đồng có điều kiện thể hiện tính đồng nhất trong tỉ lệ hoán chuyển thức ăn và điều này đạt được bởi sự giám sát chặt chẽ của một bộ phận cơ sở chế biến[75].

Về qui tắc mua bán và giá cả, Pepsi cho phép một phần (tính trên diện tích) của sản phẩm sẽ được bán ra bên ngoài, nếu đã thu đủ số. Hợp đồng có giá cả khác nhau theo vùng các vùng phụ thuộc vào chi phí vận chuyển đưa nông sản đến nhà máy. Pepsi mua lại toàn bộ sản phẩm khoai tây và thanh toán được thực hiện trong vòng 1-2 tuần sau khi giao hàng bằng cách chuyển khoản / phiếu lĩnh tiền trong tài khoản ngân hàng của các nông dân. Các lô hàng được từ chối hoặc chấp nhận tùy thuộc vào kết quả mẫu[75].

Trong tất cả các trường hợp, các sản phẩm được đưa đến nhà máy bởi các nông dân bằng chi phí vận chuyển tự chịu, mà khoản này sẽ được xem xét bù đắp bởi các công ty, khi họ chốt giá hợp đồng cho mỗi khu vực sản xuất [75].

Ở Andhra Pradesh, kết quả đáng ngạc nhiên là gần như toàn bộ lợi ích đều thuộc về các doanh nghiệp liên kết và họ không chia sẻ tính hiệu quả thặng dư với người sản xuất vì vậy lợi nhuận của nông dân không thay đổi nhiều giữa những người theo hợp đồng hoặc không theo hợp đồng. Tuy nhiên, người sản xuất theo hợp đồng cũng thu được lợi ích cao hơn. Nông dân theo hợp đồng thực tế đã thu được về căn bản sự giảm thiểu rủi ro và thu nhập theo mong đợi[75].

Ở Ấn độ, người chăn nuôi gia cầm tham gia hợp đồng *được bảo hiểm rủi ro ở mức 5%*. Quá mức này thì họ phải tự chịu tổn thất. Điều này hạn chế việc người sản xuất lạm dụng bảo hiểm đồng thời khuyến khích họ lao động cật lực. CF trong chăn nuôi có thể được xem như sự chịu trách nhiệm cho rủi ro đến từ cả hai phía. Trong trường hợp vụ mùa thất bại, HLL bù lại cho các nông dân bằng mức chi phí mua giống[75].

Các hợp đồng chỉ được cam kết bằng lời nói trong trường hợp của Pepsi và HLL, Nijjer chỉ mới có hợp đồng văn bản với nông dân[75] càng cho thấy *ràng buộc chủ yếu trong mối quan hệ hợp đồng chủ yếu là lợi ích kinh tế chứ không phải là vấn đề pháp lý*.

1.3.2. Những bài học cho Việt Nam từ kinh nghiệm thực tiễn của các nước

Một là: Trong liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân, doanh nghiệp chế biến đóng vai trò hạt nhân quyết định sự thành công của hình thức sản xuất theo hợp đồng. Doanh nghiệp chính là người kết nối các mối quan hệ với các tổ chức khác như Nhà nước, nhà khoa học, ngân hàng, cơ quan thông tin đại chúng để tạo ra cơ sở cho việc thiết lập quan hệ liên kết bền vững với nông dân.

Kinh nghiệm của việc bố trí các “*Doanh nghiệp đầu rồng*” ở Trung Quốc, Doanh nghiệp đa quốc gia ở Ấn Độ và Tập đoàn CP ở Thái Lan đã cho thấy rõ điều đó.

Để vận dụng bài học kinh nghiệm này, Việt Nam có nhiều doanh nghiệp nhà nước sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực chế biến nông sản trong các ngành như: Mía đường, bông vải, chè, bò sữa, cao su, sản xuất giống.. Nhà nước nên giao nhiệm vụ rõ ràng hơn cho họ thiết lập quan hệ liên kết chặt chẽ với nông dân. Mặt khác cần có chính sách khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài đang chế biến nông sản như: CP Việt Nam, Vedan... thực hiện phương thức nông nghiệp hợp đồng với nông dân.

Hai là: Vai trò của Nhà nước ở các nước đang phát triển như Việt Nam là hết sức quan trọng, không chỉ ở việc động viên khuyến khích mà còn thực sự đi sâu vào công tác tổ chức phối hợp các lực lượng theo những mô hình tổ chức có sự tham gia của cả đại diện nông dân và nhà chế biến để thực hiện việc liên kết từ trung ương xuống cơ sở. Nhà nước còn có thể dùng luật pháp để tạo ra các cơ chế quản lý sản xuất, quản lý giá cả để điều phối sản xuất và điều hòa quan hệ lợi ích giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân. Nhà nước còn tạo điều kiện về khoa học công nghệ để quá trình sản xuất và liên kết giữa nông dân với doanh nghiệp hiệu quả hơn.

Để vận dụng bài học kinh nghiệm này, Nhà nước Việt Nam cần nhận thức rõ hơn vai trò của Nhà nước trong thực hiện liên kết doanh nghiệp-nông dân. Đây là điểm yếu của Việt Nam so với nhà nước Thái Lan và Trung quốc. Việt Nam chưa khai thác đầy đủ sức mạnh chi phối của một Nhà nước XHCN như Trung quốc, cũng chưa sử dụng đầy đủ công cụ pháp luật và tổ chức quản lý như Nhà nước Thái Lan để thúc đẩy liên kết kinh tế trong nền kinh tế nói chung và trong nông nghiệp hợp đồng nói riêng.

Ba là: Thực tiễn của cả ba nước Trung Quốc, Thái Lan cho thấy không có ở đâu phương thức nông nghiệp hợp đồng có thể thành công với mọi loại nông sản và trong mọi trường hợp. Điều đó đòi hỏi công tác qui hoạch phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân phải trên cơ sở đảm bảo các điều kiện cần thiết thì mới thành công.

Để vận dụng bài học kinh nghiệm này, Nhà nước Việt Nam cần nhận thức rõ hơn các điều kiện khách quan và chủ quan cho một liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp với nông dân để làm tốt công tác qui hoạch phát triển liên kết kinh tế doanh

ng nghiệp- nông dân có trọng tâm trọng điểm, nên tránh cách thức phát động hô hào thực hiện tràn lan đại trà như thời gian thực hiện quyết định 80 vừa qua.

Bốn là: Các mô hình thành công cho thấy chính cơ chế tự thực thi với các ràng buộc kinh tế- kỹ thuật mới là cơ sở quyết định nhất cho mối quan hệ liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân. Tính bức thiết của đầu ra của nông dân, đầu vào của doanh nghiệp; tiến bộ kỹ thuật làm sự gia tăng chất lượng và giá trị nông sản; sự chia sẻ rủi ro như kinh nghiệm của Ấn Độ hay yếu tố quan hệ tài sản đặc biệt là vai trò của việc khuyến khích nông dân đầu tư vào tài sản chuyên biệt (Asset specificity) như kinh nghiệm của CP Thái Lan là hết sức quan trọng vì nó sẽ kết dính được nông dân với sản xuất loại nông sản đã hợp đồng với doanh nghiệp.

Để vận dụng bài học kinh nghiệm này, Việt Nam cần khuyến khích hơn nữa các mô hình liên kết có mối quan hệ tài sản chặt chẽ của hai bên liên kết như: Kết hợp đầu tư của doanh nghiệp với đầu tư của nông dân; khuyến khích hình thức gia công nông nghiệp; có chính sách ưu đãi để khuyến khích nông dân mua cổ phần của doanh nghiệp và doanh nghiệp tham gia góp vốn vào HTX nông nghiệp.

Năm là: Trong mối quan hệ lợi ích giữa hai bên cần phải xử lý hài hòa. Tuy nhiên lợi ích của nông dân phải được xem trọng, ưu tiên chăm sóc thì hợp đồng mới thu hút được nông dân, mới có động lực để phát triển như kinh nghiệm của Ấn độ. Mặt khác, nông nghiệp hợp đồng khó tránh khỏi tình trạng độc quyền nên Nhà nước phải có luật pháp và giải pháp kiểm soát độc quyền để bảo vệ lợi ích của nông dân như kinh nghiệm của Thái Lan trong việc quản lý ngành mía đường.

Để vận dụng bài học kinh nghiệm này các doanh nghiệp chế biến nông sản ở Việt Nam cần chú ý hơn đến việc xác định giá cả khi mua sản phẩm của nông dân và chú trọng thực hiện các giải pháp chia sẻ rủi ro cho nông dân theo quan điểm liên kết kinh tế về bản chất khác với quan hệ thị trường là ở chỗ sản xuất có kế hoạch, chia sẻ lợi ích và rủi ro. Các hợp đồng liên kết kinh tế doanh nghiệp- nông dân ở Việt Nam thời gian qua chưa thể hiện đúng yêu cầu này.

Mặt khác Nhà nước Việt Nam không cần chống độc quyền vì trong liên kết kinh tế độc quyền có khi là cần thiết, nhưng cần có pháp luật và cơ chế kiểm soát độc quyền doanh nghiệp về giá mua nông sản và tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm là một khâu bị lãng quên hiện nay làm phương hại đến lợi ích của nông dân.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 của luận án đã hệ thống hoá, làm rõ và phân tích đánh giá, phát triển một số vấn đề lý luận về liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân và phân tích các kinh nghiệm thực tiễn của một số quốc gia có đặc điểm tương tự Việt Nam để làm cơ sở cho các bước tiếp theo của nghiên cứu.

- Từ việc làm rõ bản chất của liên kết kinh tế theo cách tiếp cận xem liên kết kinh tế là một thể chế kinh tế, luận án đã có điều kiện phân tích mối quan hệ, sự tương đồng và khác biệt về đặc trưng, vai trò giữa liên kết kinh tế với thể chế thị trường và kế hoạch hóa vi mô và vĩ mô. Theo đó về đặc trưng liên kết kinh tế có tính trung gian, kết hợp các đặc trưng của thị trường và kế hoạch hóa. Nhận thức rõ vai trò chủ đạo của thể chế thị trường và vai trò hỗ trợ khắc phục sự thiếu hoàn hảo của thị trường của liên kết kinh tế và kế hoạch. Từ cơ sở đó luận án đã nhận thức tính tất yếu khách quan có điều kiện của liên kết kinh tế, 3 nguyên tắc cơ bản và 3 điều kiện của liên kết kinh tế.

Điểm mới của luận án là (i) Về loại hình liên kết kinh tế, luận án đã bổ sung thêm loại hình liên kết mạng lưới, cách phân chia loại hình theo chức năng kinh tế: Trao đổi, hợp lực, phân chia và ủy nhiệm; bổ sung thêm cách phân chia liên kết theo mối quan hệ với môi trường ngoài: đóng và mở; (ii) Luận án đã khái quát được 3 điều kiện của liên kết kinh tế: “Có cái liên kết, có cần liên kết và có keo liên kết”; (iii) Về nguyên tắc liên kết, luận án đã bổ sung thêm nguyên tắc định trước quá trình phối hợp hành động (kế hoạch hóa).

- Trên cơ sở lý luận về liên kết kinh tế luận án đã khái niệm, chỉ ra những đặc điểm, tính tất yếu khách quan có điều kiện, vai trò của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân.

Điểm mới của luận án là (i) Về đặc điểm đã làm rõ liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là một bộ phận của liên kết kinh tế không chỉ trong phạm vi một nước mà còn là trong quan hệ kinh tế quốc tế, nhất là ở các nước đang phát triển; liên kết kinh tế là một quan hệ bình đẳng xét trên quan hệ pháp lý nhưng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân lại là một quan hệ kinh tế bất đối xứng; (ii) Từ phân tích các khía cạnh cụ thể luận án đã khái quát: Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với

nông dân là một loại hình liên kết kinh tế rất đặc thù và là một mâu thuẫn. Vì vậy nhận thức và thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân cần phải rất kiên trì theo phương châm toàn diện, lịch sử và cụ thể.

- Luận án đã làm rõ 4 nội dung: Lĩnh vực, hình thức cấu trúc, qui tắc ràng buộc và quản trị thực hiện liên kết, 2 nhóm tiêu chí đánh giá: kết quả và hiệu quả và 2 nhóm nhân tố ảnh hưởng: Bên trong và bên ngoài của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.

Điểm mới của luận án là: (i) Làm rõ yếu tố liên kết về vốn dưới nhiều hình thức khác nhau: Tín dụng, vốn góp hay cung cấp phi thanh toán là lĩnh vực then chốt của liên kết. Nó làm phát sinh quan hệ tài sản giữa các bên liên kết tạo cơ sở vật chất cho việc hình thành và đảm bảo tính khả thi, chặt chẽ, bền vững của quan hệ liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân. (ii) Nhận thức được quá trình hình thành và thực hiện các qui tắc ràng buộc trong thực tiễn không đơn giản là những công thức cứng nhắc mà là kết quả của sự hợp tác và đấu tranh giữa hai bên tham gia liên kết trong từng hoàn cảnh cụ thể. (iii) Bổ sung được chỉ tiêu hệ số liên tục ký kết và thực hiện hợp đồng với doanh nghiệp của một hộ nông dân đại diện cho tính bền vững của hợp đồng; (iv) Về nhân tố ảnh hưởng đã làm rõ tác động hai chiều của giá cả biểu hiện ở chỗ khi giá cả ổn định tỉ lệ nông dân ký hợp đồng thấp nhưng tỉ lệ hoàn thành hợp đồng cao và ngược lại khi giá cả thị trường biến động mạnh; Khi cung lớn hơn cầu thì nông dân cần đến liên kết nhưng ngược lại doanh nghiệp lại không mặn mà với liên kết và khi cung nhỏ hơn cầu thì sự biểu hiện sẽ theo chiều ngược lại.

- Luận án đã phân tích kinh nghiệm của 3 nước: Trung quốc, Thái Lan và Ấn Độ trong việc thực hiện phương thức nông nghiệp hợp đồng. Qua phân tích luận án đã rút ra được 5 bài học có ý nghĩa cho việc vận dụng vào điều kiện cụ thể của Việt Nam. Điểm mới trong những bài học kinh nghiệm này là: Các mô hình thành công cho thấy chính các ràng buộc kinh tế- kỹ thuật mới là động lực chính của hợp đồng.

Chương 2

THỰC TRẠNG LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG SẢN VỚI NÔNG DÂN Ở VIỆT NAM THỜI GIAN QUA

2.1. TỔNG QUAN QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.

Thời Pháp thuộc và chế độ cũ ở Miền Nam, nước ta đã có quan hệ liên kết phi chính thức giữa nông dân với các loại hình doanh nghiệp thương mại như thương lái, chủ vừa mua gom nông sản để cung cấp lại cho thị trường tiêu dùng và các nhà máy chế biến. Nhưng quan hệ mua bán hoặc liên kết trực tiếp giữa nông dân với nhà máy chế biến chỉ xuất hiện lẻ tẻ với những cơ sở chế biến nhỏ ở nông thôn.

Trong thời kỳ kinh tế kế hoạch hóa tập trung, nông dân đã tham gia liên kết với các công ty thương mại quốc doanh dưới hình thức “Hợp đồng hai chiều”. Nhưng trong thời kỳ đó, nông dân chưa có quan hệ kinh tế trực tiếp với các nhà máy chế biến, do thể chế phân công theo kế hoạch thời bấy giờ.

Quá trình hình thành liên kết kinh tế trực tiếp giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân cũng không chỉ xuất hiện từ khi có “Đổi mới” 1986 mà chính là từ năm 1981 với hai sự kiện lớn khởi đầu cho công cuộc đổi mới kinh tế ở nước ta đó là: Chỉ thị 100 của Ban bí thư Trung ương Đảng về khoán sản phẩm đến nhóm và người lao động trong nông nghiệp (1981) và Nghị quyết số 25 CP ngày 21-1-1981 của Hội đồng chính phủ theo đó cho phép thực hiện kế hoạch 3 phần A, B, C trong xí nghiệp quốc doanh, trong đó có phần C là phần mà nguồn vật tư sản xuất do xí nghiệp thực hiện “Liên doanh liên kết”.

Hai sự kiện đó tạo điều kiện cho hàng loạt doanh nghiệp quốc doanh chế biến nông sản như: Bông, chè, cà phê, mía đường, thủy sản... thực hiện liên kết với nông dân để tự cân đối một phần nguyên liệu cho mình. Từ đó đến nay liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân không ngừng phát triển. Có thể chia thành 2 giai đoạn trước và sau khi có Quyết định số 80 về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng.

2.1.1. Giai đoạn 1981-2002: Từ khi khởi sự đổi mới kinh tế đến khi có QĐ 80

Bối cảnh của giai đoạn này là quá trình chuyển đổi nền kinh tế nước ta từ cơ thể kế hoạch hóa tập trung sang cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước theo

định hướng XHCN để khắc phục khủng hoảng tiến lên ổn định và phát triển kinh tế- xã hội.

Các nhà máy chế biến nông sản phần lớn là quốc doanh từng bước xác lập quyền tự chủ trong sản xuất kinh doanh, được tự tìm nguồn nguyên liệu cho chế biến theo cơ chế thị trường hay liên kết liên doanh thay vì chỉ trông chờ vào nguồn do thương mại nhà nước cung cấp hoặc do tự mình sản xuất tại các nông, lâm trường do doanh nghiệp chế biến trực tiếp quản lý nhưng thường kém hiệu quả.

Đó cũng là quá trình chính sách “*Ngăn sông, cấm chợ*” bị xóa bỏ; người nông dân trong hợp tác xã theo cơ chế mới từng bước có sản phẩm tự tiêu thụ thay vì chỉ giao nộp cho nhà nước theo kế hoạch theo kiểu “*Bán như cho*”. Trong điều kiện đó liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân có điều kiện để từng bước hình thành và phát triển, thay thế dần cho cơ chế kế hoạch hóa kém hiệu quả.

Đường lối chủ trương của Đảng trong giai đoạn này về nông nghiệp ngoài chỉ thị 100 về khoán sản phẩm trong nông nghiệp, Bộ chính trị ban hành Nghị quyết số 10 NQ/TW của ngày 5/4/1988 về cải tiến chế độ khoán trong sản xuất nông nghiệp, chủ trương chuyển sang một mô hình mới trong kinh tế nông nghiệp: Lấy hộ làm đơn vị sản xuất tự chủ, tự do mua bán sản phẩm, vật tư và thực hiện nghĩa vụ thuế đối với nhà nước; hợp tác xã chủ yếu lo cung ứng dịch vụ.

Nghị quyết số 02-NQ/HNTW của Hội nghị lần thứ hai Ban Chấp hành Trung ương Đảng (khoá VI) ngày 09 tháng 04 năm 1987 về giải quyết những vấn đề cấp bách về phân phối, lưu thông, chủ trương “Mọi quan hệ trao đổi giữa các tổ chức kinh tế của Nhà nước với hợp tác xã, tập đoàn sản xuất nông nghiệp và các hộ nông dân phải theo nguyên tắc bình đẳng, thuận mua vừa bán, bảo đảm củng cố liên minh công nông ...Xóa bỏ chế độ trao đổi hiện vật giữa Nhà nước và nông dân, thực hiện chế độ hợp đồng kinh tế trong việc mua nông sản và bán vật tư với nông dân.

Nghị quyết số 03-NQ/HNTW của Hội nghị Ban Chấp hành Trung ương lần thứ 2 ngày 28 tháng 08 năm 1987 “Về chuyển hoạt động của các đơn vị kinh tế cơ sở quốc doanh sang hạch toán kinh doanh xã hội chủ nghĩa, đổi mới quản lý nhà nước về kinh tế”, đã xác định “Phát huy vai trò chủ đạo của kinh tế quốc doanh trong toàn bộ nền kinh tế, mở rộng quan hệ liên kết với các thành phần kinh tế khác,... Mọi đơn vị cơ sở thuộc các thành phần kinh tế có toàn quyền quyết định

việc tham gia các hình thức liên kết với các đơn vị kinh tế khác trên cơ sở tự nguyện, bình đẳng, cùng có lợi.

Nghị quyết số 05 - NQ/HNTW Hội nghị lần thứ năm Ban Chấp hành Trung ương Đảng khoá VII ngày 10 tháng 6 năm 1993 về tiếp tục đổi mới và phát triển kinh tế - xã hội nông thôn, chủ trương “Đẩy mạnh phát triển dịch vụ nông thôn với sự tham gia tích cực hơn của kinh tế quốc doanh và các tổ chức hợp tác của nông dân để cho vay vốn, cung ứng vật tư kỹ thuật, hàng tiêu dùng và tiêu thụ sản phẩm cho nông dân”.

Cơ chế chính sách của Nhà nước trong thời kỳ này, để cụ thể hóa những chủ trương nêu trên của Đảng, ngoài Nghị quyết số 25 CP và 26 CP, Hội đồng bộ trưởng ra Quyết định số 162/HĐBT ngày 14-12-1984 về “Tổ chức hoạt động liên kết trong kinh tế” qui định “Thực hiện rộng rãi các hoạt động và các hình thức liên kết giữa các đơn vị, các ngành sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, các thành phần kinh tế quốc doanh, tập thể và gia đình nhằm tăng cường và nâng cao chất lượng của sự phân công chuyên môn hoá và hợp tác.... Các đơn vị liên kết bằng hình thức tổ chức liên hiệp giữa các xí nghiệp, nông trường, hợp tác xã để liên kết công nghiệp chế biến với sản xuất nguyên liệu nông nghiệp, lâm sản, thủy sản”.

Hội đồng bộ trưởng ra Quyết định số 38/HĐBT ngày 10 tháng 4 năm 1989 về “Liên kết kinh tế trong sản xuất, lưu thông, dịch vụ” ban hành quy định chính thức về liên kết kinh tế giữa các đơn vị và tổ chức kinh tế kinh doanh sản xuất, lưu thông, dịch vụ thuộc tất cả các thành phần kinh tế.

Hội đồng nhà nước, ban hành pháp lệnh hợp đồng kinh tế ngày 25 tháng 09 năm 1989 để tạo điều kiện cho các thành phần kinh tế thực hiện các giao dịch kinh tế trong đó có liên kết kinh tế thông qua hợp đồng.

Chính Phủ ban hành Chỉ thị 01/CP ngày 04 tháng 1 năm 1995 quy định việc giao khoán đất sử dụng vào mục đích sản xuất nông nghiệp, lâm nghiệp, nuôi trồng thủy sản trong các doanh nghiệp Nhà nước tạo điều kiện cho quan hệ liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản quốc doanh với công nhân nông lâm trường và các hộ nông dân trong khu vực.

Nghị quyết số 08/2000/NQ-CP ngày 8/6/2000 tại phiên họp Chính phủ thường kỳ tháng 5/2000 đã nêu rõ: “Giao các Bộ, ngành và địa phương chỉ đạo các doanh nghiệp có kinh doanh xuất khẩu và chế biến nông sản thuộc các thành phần

kinh tế, đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước phải có kế hoạch và chủ động ký hợp đồng tiêu thụ sản phẩm với người sản xuất nông sản”.

Thực tiễn thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân trong thời kỳ này nhờ có những chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước như đã nêu trên đã có bước tiến nhảy vọt cả về lượng và chất so với thời kỳ trước đó với 2 xu hướng chủ yếu:

- *Xu hướng thành lập các xí nghiệp liên hợp nông-công nghiệp* gắn kết nông trường quốc doanh với các nhà máy chế biến nông sản thành một tổ chức thống nhất. Đồng thời tổ chức thực hiện khoán 01 cho nông trường viên và liên kết với các HTX nông nghiệp và hộ nông dân vùng lân cận nông trường để sản xuất và cung ứng lại nông sản cho nhà máy chế biến thông qua hợp đồng dưới các hình thức hợp đồng hợp tác sản xuất ăn chia sản phẩm hoặc hợp đồng gia công. Thực chất của quá trình này là việc thực hiện hình thức hạt nhân trung tâm của phương thức nông nghiệp hợp đồng ở nước ta. Các ngành hàng nông sản do nhà nước sản xuất kinh doanh như: Chè, bông vải, cà phê, mía đường, đay... đều thực hiện theo hướng này. Điển hình của xu hướng này là Ngành chè Việt Nam và nông trường Sông Hậu (Cần Thơ).

Ngành chè cả nước vào giai đoạn này có khoảng 67.000 ha(1984-1992) từ 16 vùng trồng chè để cung cấp cho 69 cơ sở chế biến chè, xuất khẩu hàng năm 17.000 tấn chè thành phẩm. Để có được thành quả đó ngành chè đã tiến hành thành lập các xí nghiệp công nông nghiệp trong thành phần của VINATEA(Liên hiệp các xí nghiệp chè Việt Nam) để liên kết 2 khâu sản xuất chè nguyên liệu với chế biến chè. Mỗi một xí nghiệp công nông nghiệp phụ trách một tiểu vùng chè, là trung tâm liên kết, thực hiện dịch vụ phục vụ sản xuất với các vệ tinh là các HTX và hộ gia đình. Từ năm 1988 mở rộng và đa dạng hóa các hình thức khoán sản phẩm. Hộ nông trường viên được nhận đất và một số vật tư ứng trước và lương thực, các dịch vụ kỹ thuật. Sau đó dưới sự hướng dẫn của xí nghiệp, hộ tiến hành trồng và chăm sóc chè, khi thu hoạch trả lại sản phẩm cho xí nghiệp.[15]

Nông trường Sông Hậu tỉnh Cần Thơ là doanh nghiệp Nhà nước đã thực hiện ký kết hợp đồng sản xuất và tiêu thụ lúa hàng hoá cho các hộ nông trường viên, HTX và hộ nông dân trên địa bàn với số lượng trên 60.000 tấn lúa hàng hoá mỗi năm.

+ Đối với hộ nông trường viên Nông trường giao đất, đầu tư toàn bộ các khâu làm đất, thủy lợi, giống lúa, vật tư nông nghiệp, hướng dẫn quy trình sản xuất, cung cấp tiến bộ kỹ thuật cho hộ nông trường viên. Trách nhiệm của hộ là chăm sóc thu hoạch lúa và hoàn trả toàn bộ chi phí đầu tư cho nông trường bằng sản phẩm lúa hoặc bằng tiền.

+ Đối với hộ nông dân trồng lúa trên địa bàn ngoài nông trường, nông trường đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, hệ thống nhà xưởng chế biến lúa gạo xuất khẩu, hướng dẫn kỹ thuật thâm canh, áp dụng các giống lúa chất lượng cao, tăng cường các biện pháp bảo vệ thực vật, phát triển mạng lưới khuyến nông. Vấn đề bao tiêu sản phẩm cũng được thực hiện với các điều kiện tương tự như đối với hộ nông trường viên.

+ Đối với các HTX, tổ kinh tế hợp tác và các doanh nghiệp nhỏ, các trang trại, hình thức hợp đồng bao tiêu lúa hàng hoá chỉ đặt ra khi nông trường có hợp đồng xuất khẩu gạo với số lượng lớn hơn số gạo của nông trường có vào thời điểm đó. [22]

- *Xu hướng thứ hai là việc các doanh nghiệp chế biến nông sản quốc doanh thực hiện liên kết với hộ nông dân trên địa bàn rộng lớn theo hình thức tập trung trực tiếp* để sản xuất và cung ứng nguyên liệu cho chế biến thông qua phương thức nông nghiệp hợp đồng. Đây là xu hướng chủ yếu của giai đoạn này và được thực hiện rộng rãi trong các ngành hàng như: Bông vải, chè, bò sữa, thủy sản, mía đường, sản xuất giống....các điển hình có thể nêu lên của giai đoạn này ngành bông vải và Công ty xuất nhập khẩu thủy sản (Seaprodex).

Ngành bông vải Việt Nam: Trong giai đoạn sản xuất thử nghiệm bông công nghiệp ở Miền Bắc những năm 60 của thế kỷ trước và ở Nam trung bộ sau 1975, bông vải chủ yếu được đưa vào sản xuất thử các nông trường, các trại thực nghiệm kỹ thuật. Đến những năm 1990-1992 sau khi có đổi mới kinh tế trong nông nghiệp theo khoán 10 thì kiểu sản xuất bông tập trung trong nông trường quốc doanh được thay thế dần bằng mô hình trồng bông nhân dân theo hộ nông dân tự chủ.

Công ty bông trung ương và các công ty của Tỉnh vốn quản lý các nông trường bông quốc doanh sang làm nhiệm vụ chế biến bông và tổ chức các khâu dịch vụ đầu tư kỹ thuật và bao tiêu sản phẩm bông hạt cho bộ nông dân trồng bông thay cho việc tổ chức sản xuất bông tập trung ở các nông trường dưới 2 dạng tên gọi *Hợp đồng bao tiêu và bảo hiểm giá* vào giai đoạn trước 1995 và *Hợp đồng liên kết sản*

xuất và tiêu thụ được thực hiện từ năm 2000 có giá trị cam kết trong khoảng thời gian 5 năm.

Lúc đầu chỉ đầu tư giống, về sau thêm các vật tư khác như phân bón và các loại thuốc BVTV, chất điều tiết sinh trưởng, nâng dần mức giá trị đầu tư từ 20% những năm đầu lên 60-70% tổng chi phí vật tư trên một ha. Điều đó đã thật sự tạo ra một kiểu tổ chức sản xuất bông khác trước và đồng thời cũng tạo ra mối quan hệ liên kết kinh tế thật sự giữa hai chủ thể kinh tế khác nhau đó là những người nông dân trồng bông và doanh nghiệp chế biến kinh doanh bông. Nhờ đó đã nâng được diện tích bông từ khoảng 10.000ha vào năm 1995 lên gần 30.000ha vào năm 2002. Năng suất bông tăng từ 0,6 tạ/ha năm 1981 lên 11 tạ/ha năm 2002.

Công ty xuất nhập khẩu thủy sản (Seaprodex) đã tiến hành tổ chức liên kết gắn bó chặt chẽ giữa nghề cá nhân dân với quốc doanh đánh bắt, nuôi trồng và chế biến thủy sản bằng hình thức ứng trước vật tư: Xăng dầu, ghe thuyền, ngư lưới cụ, giống tôm cua cho bà con ngư dân đánh bắt cá, nuôi trồng thủy hải sản, sau đó mua lại sản phẩm với giá được hợp đồng thỏa thuận từ trước.

Nhờ biện pháp nói trên, năng lực chế biến thủy sản của ngành tăng từ 20 nhà máy (Năm 1981) lên đến hơn 100 nhà máy (Năm 1991), tổng công suất lên đến 600 MT/Ngày. Tăng mức xuất khẩu từ 11,2 triệu USD (Năm 1981) lên 252 triệu USD (Năm 1991) với tổng sản phẩm xuất khẩu là 58.700 tấn [39]

2.1.2. Giai đoạn 2002-2010 : Từ khi có Quyết định 80 đến nay

Bối cảnh của giai đoạn này là sau 15 năm thực hiện thực hiện công cuộc đổi mới kinh tế, cơ bản đã chuyển từ cơ chế kế hoạch hóa tập trung sang cơ chế thị trường, cơ cấu kinh tế nhiều thành phần đã phát triển, các doanh nghiệp chế biến nông sản của tư nhân đã hình thành, kinh tế trang trại nông thôn phát triển dần, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài để sản xuất chế biến nông sản đã xuất hiện thường mang theo công nghệ tổ chức hình thức nông nghiệp hợp đồng và áp dụng nó rất có hiệu quả trong thực tiễn. Nền kinh tế nước ta chuyển sang giai đoạn đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

Mặt khác cùng với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, nhất là sau khi nước ta gia nhập WTO vào năm 2006, Tuy sự biến động tăng trưởng của ngành nông nghiệp chịu tác động chủ yếu bởi yếu tố giá cả thị trường quốc tế và điều kiện tự nhiên hơn là do việc giảm bảo hộ thị trường sau WTO. Trừ hai ngành mía đường và bông vải chịu tác động giảm mạnh sau WTO do có sức cạnh tranh kém. Tuy nhiên, hai tác

động quan trọng đối với người sản xuất nông nghiệp từ khi gia nhập WTO là: (i) Họ đã có nhiều kinh nghiệm hơn để chuẩn bị trước cho các vụ kiện chống bán phá giá; (ii) Họ đã chăm lo hơn đến thương hiệu, chất lượng và VSATTP các nông sản xuất khẩu do bắt đầu mở rộng xuất khẩu sang các thị trường tiềm năng và khó tính đòi hỏi chất lượng sản phẩm cao, yêu cầu nghiêm ngặt về tiêu chuẩn chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm như Mỹ, Nhật Bản và EU. Đã bắt đầu hình thành được các vùng chuyên canh, đặc biệt là các loại cây, rau, quả có thể xuất khẩu như vải, bưởi Năm roi, bưởi da xanh, sầu riêng hạt lép, v.v... Các mô hình sản xuất hàng hóa, ứng dụng công nghệ cao, giống tốt đảm bảo chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm được nhân rộng hơn trước [10b]. Trong bối cảnh đó quyết định 80 có tác dụng khuyến khích thực hiện tiêu thụ nông sản hàng hóa theo hợp đồng, tạo bước phát triển mới cho liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.

Bảng 2.1a: Tăng trưởng GDP ngành nông nghiệp(2004-2009)

Ngành	Trước WTO			Sau WTO		
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Nông-lâm- thủy	4,36	4,02	3,69	3,76	4,07	1,83
Nông nghiệp	3,92	3,16	3,13	2,72	3,93	1,32
Lâm nghiệp	0,82	0,94	1,37	1,39	1,35	3,47
Thủy sản	8,53	10,66	7,77	10,57	5,44	4,28

(Nguồn: Thống kê của Bộ kế hoạch đầu tư)

Đường lối chủ trương của Đảng trong giai đoạn này khởi đầu từ Nghị quyết Hội nghị lần thứ năm Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa IX số 15-NQ/TW, ngày 18 tháng 3 năm 2002 về đẩy nhanh công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp, nông thôn thời kỳ 2001 – 2010 xác định “Phát triển các cơ sở công nghiệp chế biến gắn với vùng nguyên liệu.... Tổ chức sắp xếp lại hệ thống doanh nghiệp nhà nước, để doanh nghiệp nhà nước thực hiện tốt vai trò nòng cốt trong kinh doanh lúa gạo, phân bón, phát triển chế biến nông, lâm, thủy sản quy mô lớn, kỹ thuật cao và liên kết kinh tế có hiệu quả với các hộ nông dân, hợp tác xã sản xuất nguyên liệu.

Chiến lược phát triển kinh tế xã hội 2010-2020 của Đảng đã chỉ rõ “Gắn kết chặt chẽ, hài hòa lợi ích giữa người sản xuất, người chế biến và người tiêu thụ, giữa việc áp dụng kỹ thuật và công nghệ với tổ chức sản xuất, giữa phát triển nông nghiệp với xây dựng nông thôn mới”. [17]

Nghị quyết đại hội Đảng lần thứ XI đã khẳng định giải pháp: “Thực hiện tốt việc gắn kết chặt chẽ "bốn nhà" (nhà nông, nhà khoa học, nhà doanh nghiệp, nhà nước) [16]

Nghị quyết số 26-NQ/TW, ngày 5 tháng 8 năm 2008, Hội nghị lần thứ bảy Ban Chấp hành Trung ương khoá X về nông nghiệp, nông dân, nông thôn đề ra giải pháp “ Có chính sách khuyến khích phát triển các mối liên kết giữa hộ nông dân với các doanh nghiệp, hợp tác xã, tổ chức khoa học, hiệp hội ngành hàng và thị trường tiêu thụ sản phẩm để hỗ trợ kinh tế hộ phát triển theo hướng trang trại có quy mô phù hợp, sản xuất hàng hoá lớn”

Cơ chế chính sách của Nhà nước trong thời kỳ này, để cụ thể hóa những chủ trương nêu trên của Đảng, đáng chú ý nhất là việc Chính phủ ban hành quyết định 80 trong đó đã qui định “Nhà nước khuyến khích các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế ký kết hợp đồng tiêu thụ nông sản hàng hóa (bao gồm nông sản, lâm sản, thủy sản và muối) với người sản xuất (hợp tác xã, hộ nông dân, trang trại, đại diện hộ nông dân) nhằm gắn sản xuất với chế biến và tiêu thụ nông sản hàng hóa để phát triển sản xuất ổn định và bền vững”.[45] Theo Quyết định này, Việt Nam phấn đấu đến năm 2005, phương thức ký hợp đồng tiêu thụ nông sản hàng hóa chiếm 30% và năm 2010 là 50% sản lượng hàng hóa của một ngành sản xuất hàng hóa lớn.

Để giải quyết các chính sách hỗ trợ của nhà nước theo quyết định 80, NHNN ban hành Thông tư số 05/2002/TT-NHNN ngày 27/9/2002 hướng dẫn việc cho vay vốn đối với người sản xuất, doanh nghiệp ký kết hợp đồng tiêu thụ nông sản hàng hóa. Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 04/2003/TT-BTC ngày 10/1/2003 hướng dẫn một số vấn đề về tài chính. Quỹ hỗ trợ phát triển Việt Nam đã ban hành Công văn số 886/HTPT-TĐDP ngày 16/5/2003 hướng dẫn thực hiện Quyết định 80 trong phạm vi hệ thống của mình.

Sau hơn 5 năm triển khai Quyết định 80 cho thấy có nhiều kết quả tốt. Tuy nhiên, quá trình triển khai thực hiện còn có những hạn chế, tồn tại: nhiều địa phương chưa tập trung chỉ đạo quyết liệt việc triển khai thực hiện quyết định của Thủ tướng Chính phủ vì vậy Thủ tướng Chính phủ ban hành Chỉ thị số 25/2008/CT-TTg ngày 25/8/2008 về việc tăng cường chỉ đạo tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng.

Thực tiễn thực hiện Quyết định 80 của Thủ tướng Chính phủ đã mở ra hướng đi tích cực giúp cho sản xuất nông nghiệp gắn với chế biến, tiêu thụ, thu hút nhiều doanh nghiệp và nông dân tham gia. Thông qua hợp đồng tiêu thụ nông sản, bước

đầu đã gắn trách nhiệm các doanh nghiệp với người sản xuất; nông dân có điều kiện tiếp nhận hỗ trợ về đầu tư, các biện pháp kỹ thuật, giá cả hợp lý, phấn khởi, yên tâm sản xuất, thu nhập từng bước được nâng cao; doanh nghiệp đã chủ động được nguyên liệu mở rộng quy mô sản xuất, tăng cường năng lực cạnh tranh. Ở nhiều địa phương, một số ngành hàng đã hình thành mô hình tốt liên kết giữa người nông dân với doanh nghiệp sản xuất, chế biến và tiêu thụ nông sản.[47]

Tính đến năm 2005 tỉ lệ thực hiện tiêu thụ nông sản qua hợp đồng với lúa hàng hóa 6-9% sản lượng; cà phê 2-5% diện tích [47]; mía đường: 52%, thủy sản đạt 2-3% sản lượng, Bông: 100% [10].

Tính đến năm 2009-2010, lĩnh vực nông nghiệp: Tỉ lệ sản lượng nông sản tiêu thụ thông qua hợp đồng với lúa tăng lên 18% (2009); mía đường tăng lên 81% (2010); chè 9% (2009); Cà phê: 2,5%; rau quả : 0,9%; Bông: 100%; Sữa: 80% (2010). Ngành lâm nghiệp năm 2009 Tổng công ty đã thu mua qua hợp đồng với nông dân là 119.000 tấn chiếm 16.7 % tổng sản lượng thu mua. Lĩnh vực thủy sản: Tỷ lệ tiêu thụ thông qua hình thức liên kết năm 2002 đạt 2-3%; Năm 2009 đạt 13% tổng sản lượng [10].

Tuy nhiên, quá trình triển khai thực hiện còn có những hạn chế, tồn tại: nhiều địa phương chưa tập trung chỉ đạo quyết liệt việc triển khai thực hiện quyết định của Thủ tướng Chính phủ; doanh nghiệp, hộ nông dân chưa thực sự gắn bó và thực hiện đúng cam kết đã ký; tỷ lệ nông sản hàng hóa được tiêu thụ thông qua hợp đồng còn rất thấp, doanh nghiệp chưa quan tâm đầu tư vùng nguyên liệu, chưa điều chỉnh kịp thời hợp đồng bảo đảm hài hòa lợi ích của nông dân khi có biến động về giá cả; trong một số trường hợp, nông dân không bán hoặc giao nông sản cho doanh nghiệp theo hợp đồng đã ký; xử lý vi phạm hợp đồng không kịp thời và chưa triệt để; tình trạng tranh mua, tranh bán vẫn xảy ra khi đã có hợp đồng.[47]

Một số điển hình có thể nêu lên trong giai đoạn này là: Công ty CP Mía đường Lam Sơn (Thanh Hóa) tiêu biểu cho khối doanh nghiệp Nhà nước, Công ty TNHH Tấn Hưng(TP Hồ chí Minh) thuộc khối doanh nghiệp tư nhân và Công ty chăn nuôi CP Việt Nam (Thái Lan) tiêu biểu cho khối doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Công ty CP mía đường Lam sơn (Thanh Hóa) có vùng nguyên liệu ổn định 15.000 – 20.000 héc ta và nông dân thực hiện tốt hợp đồng với công ty một phần là do nông dân trồng mía được mua cổ phần chiếm 22,5% vốn điều lệ của công ty. Đây là lần đầu tiên ở nước ta người nông dân tham gia làm chủ doanh nghiệp. Công ty hỗ trợ nông dân vay vốn 10 triệu đồng/ha không tính lãi, thời hạn 3 năm để dồn

điền, đổi thửa, thuê- mua đất, tích tụ đất trồng mía ổn định lâu dài. Đối với diện tích mía chuyển từ đất 1 vụ lúa sang trồng mía theo hợp đồng của nhà máy, Công ty cho vay dài hạn 5 năm không tính lãi số tiền 50 triệu đồng/ha, thời gian hoàn trả là 5 năm, kể từ năm đầu có mía thu hoạch (Mỗi năm 10 triệu đồng tương ứng với 20 tấn mía), vì vậy hợp đồng giữa hộ nông dân với công ty là hợp đồng dài hạn[12].

Công ty TNHH Tấn Hưng (TP Hồ chí Minh) mở rộng chương trình xuất khẩu gạo ngon, lập cả dự án “Cánh đồng lúa vàng” đầu tư cho nông dân ở ngoại thành TP Hồ Chí Minh và các tỉnh ĐBSCL, hướng dẫn kỹ thuật canh tác tiên bộ với giống lúa Nàng Thơm. Đến mùa, bao tiêu toàn bộ sản lượng lúa đặc sản để chế biến xuất khẩu. Công ty Tấn Hưng đặt quy trình công nghệ chăm chút nông sản theo tiêu chuẩn “Chín sao”.

Theo đó, phải xuống giống cây trồng tốt, hoàn toàn không bị sâu bệnh đạt “một sao”. “Sao” thứ hai là canh tác theo phương pháp xanh - sạch. Kế tiếp, thu hoạch sơ chế nông phẩm tại chỗ, đúng cách, bảo quản nghiêm ngặt. Nguyên liệu nhập về nhà máy được kiểm nghiệm 100%. Nhà xưởng chế biến sạch sẽ. Dây chuyền chế biến khép kín, riêng biệt. Đóng gói sản phẩm theo tiêu chuẩn vô trùng. “Sao” thứ chín là thành phẩm an toàn tuyệt đối cho người tiêu dùng.

Nhờ có nguồn nguyên liệu tốt, Công ty Tấn Hưng đầu tư xây dựng một công viên công nghiệp chế biến sản phẩm nông nghiệp Việt Nam rộng 20 ha ở Bình Điền, huyện Bình Chánh-TP Hồ Chí Minh, thuận lợi giao thông thủy bộ. Nhà xưởng ngăn nắp bảo đảm vệ sinh công nghiệp với trang thiết bị hiện đại[26].

Công ty cổ phần Chăn nuôi CP Việt Nam hiện nay là điển hình xuất sắc nhất về thực hiện phương thức nông nghiệp hợp đồng trong lĩnh vực chăn nuôi heo, gà. Tất cả những hộ tham gia mô hình chăn nuôi này đều được Công ty C.P đầu tư con giống, thức ăn, kỹ thuật và có bác sĩ thú y theo dõi, tư vấn quá trình nuôi. Người nuôi được Công ty trả khoảng 5.500 đồng/con gà hoặc 3.000 đồng/kg heo hơi tăng trọng. Hơn nữa, nếu xảy ra rủi ro, các trại nuôi chỉ bị mất phần tiền công chăm sóc, còn lại doanh nghiệp gánh chịu nên hợp đồng của công ty CP với nông dân luôn bền vững và có hiệu quả cho cả công ty và người nông dân[2]

Công ty hợp đồng với nông dân nuôi lợn theo phương thức gia công trong hợp đồng có qui định rõ chế độ thưởng và phạt; theo đó tỉ lệ lợn chết dưới 4% sẽ được thưởng tối đa là 200 đồng/kg. Tỉ lệ tiêu tốn thức ăn cao hơn tiêu chuẩn sẽ bị phạt 155 đồng/kg, còn thấp hơn tiêu chuẩn sẽ thưởng 300 đồng/kg. Công ty cũng có các thưởng phạt khác cho việc quản lý trại của hộ và thưởng thêm tiền điện cũng

như các chi phí chăm sóc chuồng trại vượt tiêu chuẩn khác. Điều này đã khuyến khích các hộ đầu tư sửa sang chuồng trại, nhiều hộ xây dựng hệ thống chuồng kín, làm mát, công nghiệp hóa việc chăn nuôi lợn[2]

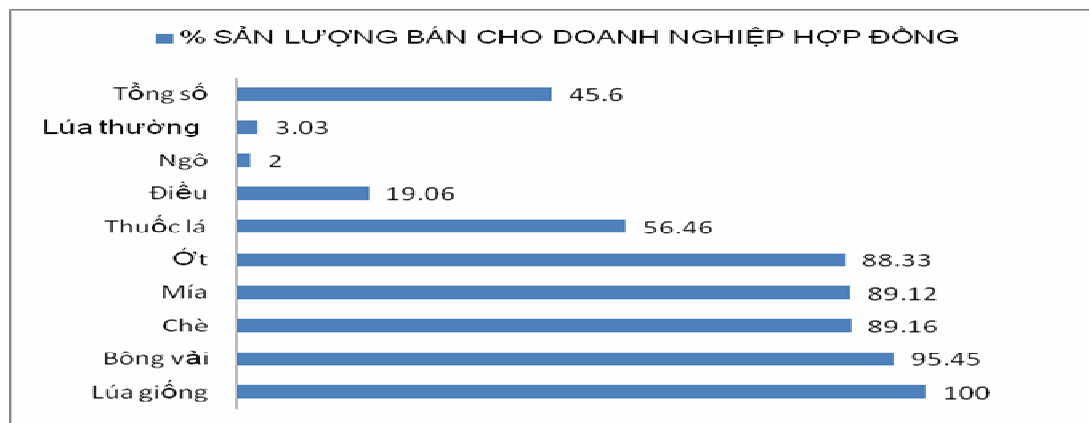
Tóm lại: Quá trình hình thành và phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Nước ta từ 1981 đến nay đã diễn ra trong 30 năm. Đó là một quá trình kinh tế khách quan, tuy còn nhiều khó khăn vướng mắc nhưng rất đa dạng, không ngừng được mở rộng và có triển vọng, gắn liền với 4 nhân tố nổi bật đó là (i) Sự phát triển không ngừng của lực lượng sản xuất; (ii) Sự hình thành thể chế kinh tế thị trường định hướng XHCN; (iii) Sự chuyển dịch cơ cấu nhiều thành phần kinh tế; (iv) Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế; (v) Sự lãnh đạo của Đảng và vai trò tác động tích cực hỗ trợ dẫn dắt của Nhà nước.

2.2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG SẢN VỚI NÔNG DÂN

Phân tích thực trạng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân dựa trên cơ sở khung phân tích 4 nội dung cơ bản của liên kết bao gồm: Lĩnh vực liên kết, hình thức cấu trúc tổ chức, qui tắc ràng buộc và quản trị thực hiện.

2.2.1. Thực trạng về những lĩnh vực liên kết giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân

2.2.1.1. Liên kết mua bán nông sản



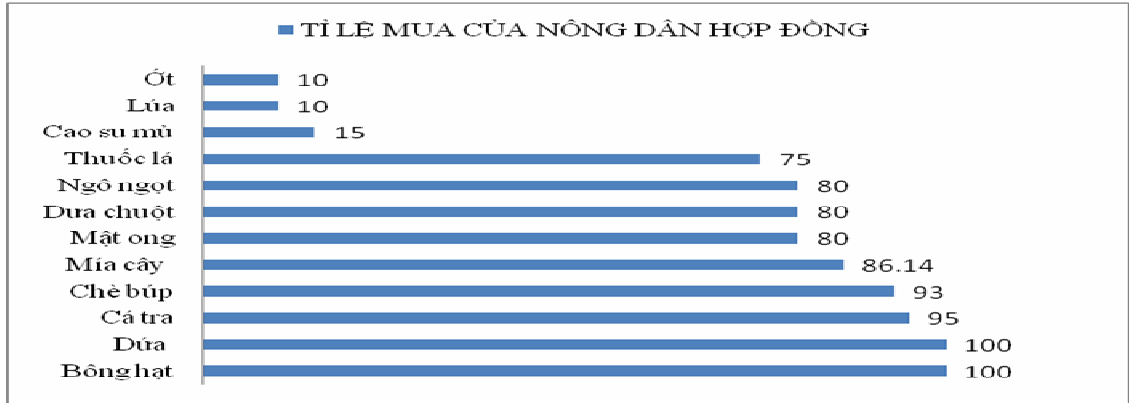
ANOVA: p-value=0,000<0,05

Biểu đồ 2.1: Tỷ lệ % sản lượng sản xuất bán cho doanh nghiệp của những hộ nông dân đang hợp đồng theo cây con năm 2010.

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND2, tháng 5/2011.

Biểu đồ 2.1. cho thấy tính bức thiết của nhu cầu bán sản phẩm của nông dân thông qua hợp đồng thể hiện ở 5 loại nông sản có tính chuyên biệt cao, thị trường

tiêu thụ hẹp là: Lúa giống, bông vải, chè, mía, ớt xuất khẩu. Các loại cây trồng khác có nhu cầu bán sản phẩm cho doanh nghiệp ở mức thấp là lúa thường, ngô, điều là những loại nông sản phổ biến có thị trường tiêu thụ dễ dàng.



ANOVA: $p\text{-value}=0,000<0,05$

Biểu đồ 2.2: Tỷ lệ % sản lượng nguyên liệu nông sản mua của hộ nông dân đang hợp đồng so với tổng nhu cầu của những doanh nghiệp chế biến theo cây con năm 2010.

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu DN của nghiên cứu, tháng 5/2011.

Với doanh nghiệp chế biến, biểu đồ 2.2 kết quả điều tra trên mẫu DN cho thấy tình hình tương tự về tính bức thiết của nhu cầu mua sản phẩm của nông dân thông qua hợp đồng của doanh nghiệp theo đặc điểm của từng cây con.

Thực tiễn trên cho thấy độ chín của nhu cầu hợp đồng để tiêu thụ sản phẩm của nông dân hoặc có nguyên liệu cho sản xuất chế biến của doanh nghiệp cần gấp nhau và sự chín mùi đó giữa các ngành hàng nông sản là không đều nhau. Tính tất yếu khách quan của hợp đồng xuất phát từ tính chuyên biệt của nông sản.

2.2.1.2. Liên kết về đầu tư phục vụ nhu cầu sản xuất.



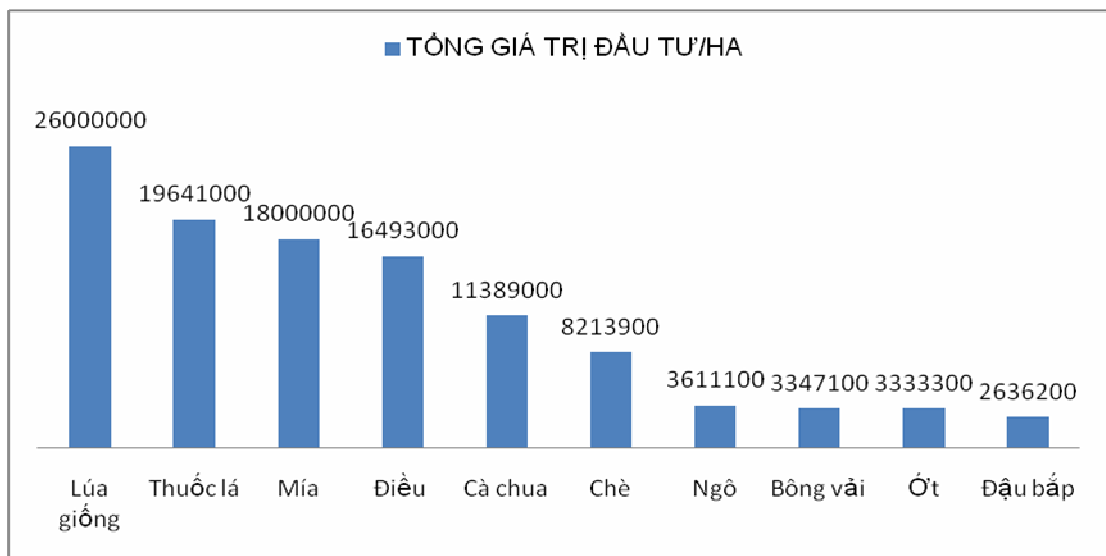
Biểu đồ 2.3: Tỷ lệ % hộ nông dân đang hợp đồng được doanh nghiệp chế biến đầu tư theo cây con năm 2010.

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND2 của nghiên cứu, tháng 5/2011.

Biểu đồ 2.3 cho thấy có 84,1 % số hộ có hợp đồng được doanh nghiệp chế biến đầu tư để sản xuất. Một số loại nông sản có *tỉ lệ nông dân hợp đồng được doanh nghiệp chế biến đầu tư* nhiều như bông vải; mía; cà chua sạch, ớt xuất khẩu; chè; lúa giống, ngô, đậu bắp sạch, thuốc lá, điều.

Tuy nhiên một số loại nông sản khác doanh nghiệp chỉ ký hợp đồng bao tiêu nhưng không đầu tư như: Sắn, lúa, vải thiều, đậu nành, dưa chuột, dưa hấu, cây ăn quả, cà phê, dứa, khoai lang.

Đơn vị tính: Đồng.



Biểu đồ 2.4: Giá trị đầu tư bình quân/ha được doanh nghiệp chế biến đầu tư cho nông dân hợp đồng theo cây con năm 2010

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND2 của nghiên cứu, tháng 5/2011.

Kết quả điều tra trên mẫu ND2 cho thấy *tổng giá trị đầu tư bình quân cho một hộ* là 13.669.608 triệu đồng. Cao nhất là 193.200.000 đồng và thấp nhất là 100.000 đồng. *Đầu tư bình quân cho 1 ha* là 12.673.162 đồng. Cao nhất là 75.000.000 đồng, thấp nhất là 500.000 đồng.

Biểu đồ 2.4 cho thấy một số loại nông sản có tổng giá trị đầu tư cho 1 ha cao như lúa giống; thuốc lá; mía; điều. Mức thấp có: ngô, bông; ớt xuất khẩu; đậu bắp.

Nhìn chung đầu tư cho nông dân là xu hướng phổ biến trong các hợp đồng liên kết. Tuy nhiên sự khác biệt về giá trị và mức độ đầu tư của doanh nghiệp phụ thuộc vào nhu cầu của sản xuất từng cây con, tính bức thiết của nhu cầu nguyên liệu và khả năng thu hồi nợ của doanh nghiệp. Đến lượt nó, khả năng thu hồi nợ lại phụ thuộc vào hiệu quả kinh tế của nông dân

Bảng 2.1b: Cơ cấu giá trị đầu tư bình quân doanh nghiệp chế biến đầu tư cho nông dân hợp đồng theo cây con năm 2010

Tên nông sản	Tỷ lệ đầu tư bằng tiền(%)	Tỷ lệ giá trị đầu tư so với tổng chi phí sản xuất(%)	Tỷ lệ giá trị đầu tư so với chi phí vật tư(%)
Mía	20	80.85	83.84
Điều	73.92	5	47
Thuốc lá	19.42	22.56	62.11
Đậu bắp	0	25	56.5
Ngô	23.07	20	50
Chè	0		70.85
Cà chua	0	5.25	11.25
Ớt	0	24.5	100
Bông vải	0	51.66	78.46
Bình quân chung	14.97	40.23	74.44

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND2, tháng 5/2011.

Bảng 2.1 cho thấy cơ cấu đầu tư cho hộ nông dân bình quân có 14,97% giá trị là tiền mặt, phần còn lại là vật tư. Tỷ lệ giá trị đầu tư so với chi phí sản xuất bình quân là 40,23% so với chi phí vật tư là 74,44%.

Một số loại nông sản có tỷ lệ giá trị đầu tư bằng tiền cao như điều, ngô, mía, thuốc, còn lại các nông sản khác chỉ đầu tư bằng vật tư. Một số nông sản có tỷ lệ đầu tư so với chi phí sản xuất cao như: Mía, bông vải. Tỷ lệ giá trị đầu tư so với chi phí vật tư cao là ớt xuất khẩu, mía, bông vải, chè, đậu bắp.

Số liệu trên cho thấy phần lớn các doanh nghiệp đầu tư cho nông dân bằng vật tư. Nguyên nhân chủ yếu là do yêu cầu quản lý vốn đầu tư được sử dụng đúng mục đích, kinh doanh vật tư để có thêm lợi nhuận bù đắp phần thất thu và để định hướng kỹ thuật cho nông dân.

Lãi suất đầu tư bình quân là 0,35% tháng thấp hơn nhiều so với lãi suất bình quân của ngân hàng nông nghiệp là 1%/tháng. Đáng chú ý là có đến 68,2% số hộ hợp đồng không phải trả lãi suất đầu tư cho doanh nghiệp với các loại cây trồng như: Thuốc lá, bông vải, đậu bắp, ớt.

Thời gian chậm trả ít nhất là 2 tháng và dài nhất là 36 tháng, bình quân là 11 tháng. Thời gian chậm trả phụ thuộc vào chu kỳ sản xuất của từng loại cây trồng như: Mía có thời gian chậm trả 20 tháng; điều 12 tháng, bông vải 6 tháng; thuốc lá 4

tháng; đậu bắp 3 tháng. Thực tiễn trên cho thấy với lãi suất rất ưu đãi nên một khi doanh nghiệp có đầu tư sẽ đông viên nông dân tích cực tham gia hợp đồng.

Số lần giao vật tư trong một vụ ít nhất là 1 lần là cây điều, đậu bắp, ngô, cà chua, lúa giống; nhiều nhất là 6 lần là cây ớt xuất khẩu, các cây khác trung bình là 2 lần/vụ. *Về thời điểm doanh nghiệp chế biến* giao vật tư có đa số số hộ cho rằng đã hợp lý (92,2%). *Về nơi giao vật tư* có đa số cho biết doanh nghiệp giao tại địa điểm tập trung ở thôn ấp (77,6%). Đa số hộ cho rằng *địa điểm giao vật tư* là hợp lý (Có 95,8%). *Về chất lượng vật tư do doanh nghiệp chế biến đầu tư*, đa số số hộ cho rằng chất lượng là bảo đảm (82,2%).

Về chủng loại vật tư đầu tư đa số số hộ nông dân cho rằng chủng loại là phù hợp với nhu cầu sản xuất của nông dân (79,5%). *Về giá cả vật tư đầu tư* có 66,7% số hộ cho biết bằng giá với thị trường; 11,3% số hộ cho biết cao hơn giá thị trường; nhưng cũng có đến 22% số hộ cho biết thấp hơn giá thị trường.

Một số doanh nghiệp điển hình có sự quan tâm đặc biệt cho việc đầu tư cho nông dân sản xuất thông qua hợp đồng, điển hình như: Công ty CP mía đường Lam sơn (Thanh Hóa) [12]. Công ty cổ phần Chăn nuôi CP Việt Nam [6] như đã nêu ở phần trước còn có Công ty trách nhiệm hữu hạn tổng hợp Lê Minh, đầu tư cho nông dân trồng thuốc lá ở Lào Cai; theo đó công ty cung cấp miễn phí giống và túi bầu cho nông dân, ứng trước nguyên liệu như than, thuốc BVTV, phân bón, hỗ trợ dân xây lò thuốc lá bằng cách cho ứng trước 70% chi phí, khấu hao trong 10 vụ, nông dân chỉ bỏ ra 2 triệu (Trung bình 4000m² thuốc lá thì cần 1 lò sấy) [36].

Trong khi tuyệt đại bộ phận doanh nghiệp chế biến nông sản đầu tư tiền vốn vật tư cho nông dân sản xuất, nông dân chỉ phải bỏ ra đất đai, công lao động và một phần vật tư nên người nông dân chưa bị ràng buộc nhiều vào hợp đồng và hiện tượng không trả nợ đầu tư, không bán sản phẩm cho doanh nghiệp không gây ra cho nông dân thiệt hại gì; trong khi đó, *bí quyết thành công của CP* không chỉ ở hình thức hợp đồng chăn nuôi gia công hoặc công ty đầu tư chi phí nuôi cho hộ nông dân, chia sẻ rủi ro cho người nông dân khi có dịch bệnh, mà còn thể hiện ở chỗ hộ nông dân muốn hợp đồng nuôi heo, gà với công ty phải bỏ vốn ra để đầu tư chuồng trại với hàng tỉ đồng. Anh Trần Văn Chiến, Chủ nhiệm HTX Cổ Đông, Sơn Tây (Hà Nội) cho biết anh nuôi 1.600 lợn thịt gia công cho C.P, theo anh “*Phá bỏ hợp đồng thì rất khó, vì với hệ thống chuồng trại lớn như vậy, không nuôi cho C.P thì*

nuôi con gì mà lấp vào được” [2]. Đây là một kinh nghiệm quý giải thích vì sao công ty CP không ỷ lại vào vai trò hỗ trợ của chính quyền về mặt chính sách và pháp lý mà liên kết của họ với nông dân vẫn bền chặt.

Qua thực tiễn trên cho thấy việc đầu tư vật tư của doanh nghiệp cho nông dân đối với các hợp đồng hiện có (Không tính những hợp đồng đã thất bại) nhìn chung là tốt và phù hợp với nhu cầu của nông dân. Xu hướng chung là hai bên cùng đầu tư tạo ra quan hệ tài sản, cùng chịu rủi ro giữa doanh nghiệp và nông dân, thì quan hệ ràng buộc hai bên trong liên kết càng chặt chẽ.

2.2.1.3. Liên kết về khoa học kỹ thuật.

ĐVT: thang đo 5 điểm.

Bảng 2.2: Nguồn cung cấp thông tin khoa học kỹ thuật chủ yếu cho nông dân

MẪU ĐIỀU TRA	DO HTX	DO CÁC LỚP KHUYẾN NÔNG	DO HỘI NÔNG DÂN	DO ĐÀI TRUYỀN HÌNH	DO DOANH NGHIỆP HỢP ĐỒNG
ND 1	2.78	3.53	3.35	3.29	2.16
ND 2	3.12	3.01	2.79	2.16	3.43

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND1 và ND2 của nghiên cứu, tháng 5/2011.

Kết quả điều tra 201 quan sát trên mẫu ND2 cho thấy có 70,1% số hộ hợp đồng với doanh nghiệp chế biến cho biết trong hợp đồng, doanh nghiệp có *cam kết hỗ trợ kỹ thuật sản xuất cho nông dân*.

Bảng 2.2 cho thấy *nguồn cung cấp thông tin khoa học kỹ thuật chủ yếu cho nông dân nói chung (ND1) nhiều nhất là do các lớp khuyến nông khuyến ngư; kế đến là từ hội nông dân Việt Nam ; và cuối cùng là do đài truyền hình. Trong khi đó, với những nông dân đang hợp đồng (ND2) lại cho thấy nguồn cung cấp thông tin khoa học kỹ thuật cho nông dân nhiều nhất là do các doanh nghiệp hợp đồng kế đến là do hợp tác xã và cuối cùng là do các lớp khuyến nông khuyến ngư.*

Mặt khác kết quả điều tra trên mẫu xã nói chung (XA 1) cho thấy tỉ lệ số lớp khuyến nông do doanh nghiệp hợp đồng tổ chức là 3,82%. Trong khi đó điều tra trên mẫu xã có hợp đồng (XA 2) lại cho thấy tỉ lệ số lớp khuyến nông do doanh nghiệp hợp đồng tổ chức cao hơn nhiều là 13,98%.

Qua các số liệu trên cho thấy các doanh nghiệp chế biến kinh doanh nông sản

hợp đồng với nông dân đã góp phần quan trọng trong việc chuyển giao tiến bộ kỹ thuật cho nông dân, đào tạo nghề nông cho nông dân, tạo nên hiệu quả kinh tế-xã hội để góp phần công nghiệp hóa hiện đại hóa nông nghiệp và nông thôn. Sự quan tâm đầu tư kỹ thuật cho nông dân cũng là để tạo nguồn nguyên liệu cho doanh nghiệp và tăng thêm sức hấp dẫn với nông dân về phương thức hợp đồng.

Một số điển hình nổi bật về liên kết trong chuyển giao khoa học kỹ thuật giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân như: Công ty cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang (AGPPS) triển khai Chương trình “Cùng nông dân ra đồng” ở nhiều tỉnh vùng ĐBSCL. Theo đó, vụ Đông Xuân 2010-2011, Công ty ký kết với 443 hộ thực hiện cánh đồng mẫu ở các huyện Châu Thành, Châu Phú, Tri Tôn, Tịnh Biên, diện tích lên đến 1.076 ha. Bà con nông dân khi ký kết tham gia “Cánh đồng mẫu lớn” được Công ty đầu tư ứng trước giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật không tính lãi và cử cán bộ kỹ thuật xuống “Cùng nông dân ra đồng”.

Tham gia mô hình “Cánh đồng mẫu lớn”, tất cả nông dân cùng xuống giống một ngày, chăm sóc lúa theo quy trình “sạch”, thực hiện “Ba giảm, ba tăng”, “1 phải, 5 giảm” do Công ty đưa ra. Mỗi cánh đồng canh tác 1-2 giống lúa. Nông dân bắt buộc phải ghi chép sổ tay trong suốt quá trình sản xuất theo tiêu chuẩn Viet GAP (Tiêu chuẩn Việt Nam về thực hành nông nghiệp tốt). [60]

Cty Cổ phần Gentraco(Sóc Trăng), tổ chức cho bà con nông dân làm lúa theo tiêu chuẩn GlobalGAP cùng Cty xây dựng thương hiệu “Gạo thơm Ngọc Đồng” từ cuối năm 2008. Tháng 7-2011, đi tới thành lập “Liên minh sản xuất, chế biến và tiêu thụ gạo thơm Ngọc Việt - Hòa Lỗi” có 31 hộ tham gia, với diện tích lên 61 ha. Để được chứng nhận Global GAP, nông dân phải học và tuân thủ hơn 200 qui định khắt khe, phải từ bỏ nhiều thói quen trong canh tác và sinh hoạt. Các hộ phải có nhà vệ sinh tự hoại, túi biogas, sân phơi được bao lưới ngăn chặn gà vịt và kho bảo quản đúng chuẩn. [32].

Ý nghĩa của việc hợp tác với nông dân về mặt kỹ thuật sản xuất không chỉ mang lại cho doanh nghiệp chế biến một sức hấp dẫn với nông dân, tạo ra năng suất cao để có thêm nhiều nông sản hàng hóa bán cho doanh nghiệp để ổn định sản xuất mà quan trọng hơn là thông qua việc ứng dụng qui trình sản xuất tiên tiến để tạo ra chất lượng sản phẩm tốt hơn, an toàn hơn cho người tiêu dùng, nhờ đó gia tăng giá trị sản phẩm, tạo điều kiện cho doanh nghiệp mua sản phẩm của nông dân cao hơn

giá thị trường cùng loại; nhờ đó liên kết giữa nông dân và công ty mới không bị các doanh nghiệp khác cạnh tranh nên khó bị phá vỡ.

Điển hình như: *Công ty Cổ phần thực phẩm Đại Dương ở Cà Mau* mua tôm nguyên liệu của nông dân cao hơn giá thị trường 2.000 đồng/kg; Trung tâm Giống nấm Bắc Giang mua nấm của nông dân hợp đồng cao tăng thêm sẽ tăng từ 15 – 20%.

Cty Cổ phần Gentraco(Sóc Trăng) đã mua sản phẩm của nông dân với giá cao hơn thị trường từ 15% đến 25%[1]. Thực tiễn trên đây đã chứng minh rằng cần và có thể tổ chức lại sản xuất nông nghiệp theo hướng kết hợp liên kết kinh tế với ứng dụng tiến bộ kỹ thuật mới vào sản xuất để tạo bước đột phá về năng suất, chất lượng và giá trị gia tăng.

2.2.1.4. Liên kết về góp vốn kinh doanh

Ở nước ta, mặt dù nhà nước đã có chính sách khuyến khích các doanh nghiệp chế biến nông sản khi cổ phần hóa, có thể bán cổ phần ưu đãi cho nông dân; nhưng cho đến nay *có rất ít doanh nghiệp thực hiện*. Điển hình thành công trong nội dung này là Công ty CP mía đường Lam sơn (Thanh Hóa) có vùng nguyên liệu ổn định 15.000 – 20.000 héc ta, và nông dân thực hiện tốt hợp đồng với công ty một phần là do nông dân trồng mía cũng được mua cổ phần chiếm 22,5% vốn điều lệ của công ty. Đây là lần đầu tiên ở nước ta người nông dân tham gia làm chủ doanh nghiệp [12].

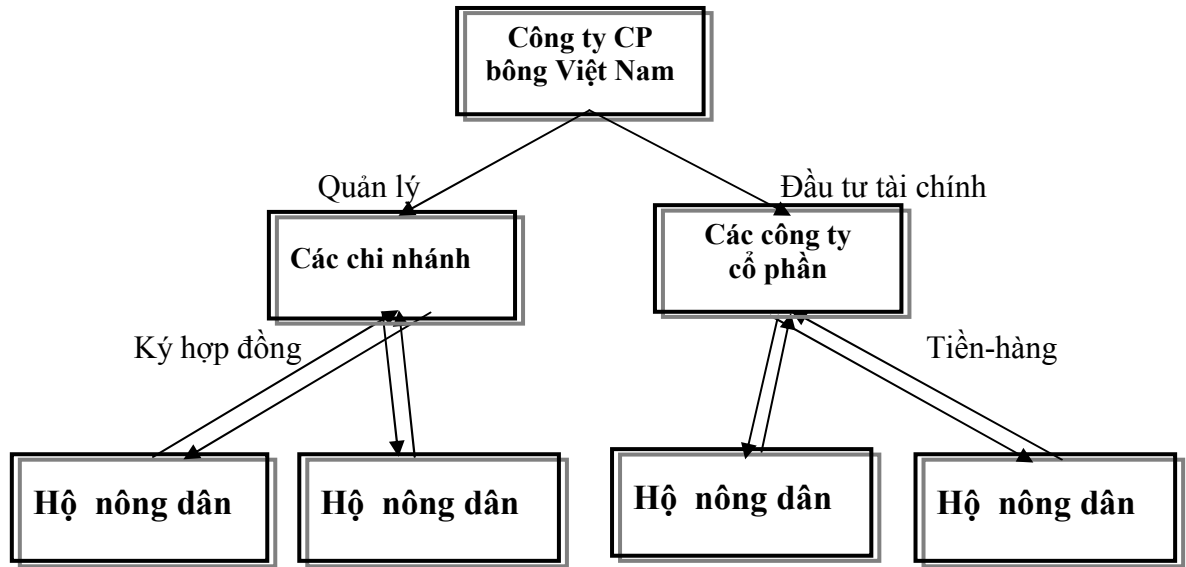
Thực tế này cho thấy việc chưa mở rộng được hình thức nông dân mua cổ phần doanh nghiệp chế biến là một thiếu sót lớn làm cho liên kết thiếu cơ sở kinh tế để tăng thêm tính bền vững.

Tóm lại: Các lĩnh vực liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân ở nước ta cũng tương tự như thực tiễn của các nước, đều nhằm giải quyết 3 yếu tố của sản xuất nông nghiệp đó là vốn, khoa học công nghệ và thị trường. Với doanh nghiệp chế biến liên kết với nông dân vừa đáp ứng nhu cầu nguyên liệu vừa là dịch vụ kinh doanh. Trong 4 lĩnh vực đó: mua bán sản phẩm cho nhau là mục tiêu cuối cùng, đầu tư vật tư, góp vốn là chất keo kinh tế và khoa học công nghệ là xung lực đột phá của liên kết.

2.2.2. Thực trạng về những hình thức cấu trúc tổ chức liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân

Kết quả điều tra trên mẫu DN cho thấy, về hình thức cấu trúc tổ chức liên kết có 46,87% số doanh nghiệp áp dụng mô hình tập trung trực tiếp; có 30,2% áp dụng hình thức trung gian, 20,83% áp dụng hình thức đa thành phần; 2,08 % áp dụng hình thức hạt nhân trung tâm.

2.2.2.1. Tập trung trực tiếp



Sơ đồ 2.1: Hình thức cấu trúc tổ chức liên kết với nông dân của công ty CP bông Việt Nam

(Nguồn: Nghiên cứu trường hợp của tác giả)

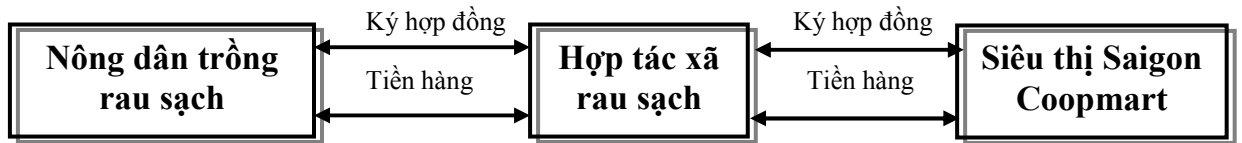
Hình trực tiếp là phổ biến nhất, thích hợp với các công ty lớn có tiềm lực kinh tế và nguồn nhân lực mạnh. Có vùng nguyên liệu tập trung. Ở nước ta các ngành hàng nông sản như: Bông vải, mía đường, cao su tiểu điền, thuốc lá, sữa bò, trồng rừng, nuôi cá tôm xuất khẩu, nuôi heo, gà công nghiệp thì số đông các doanh nghiệp áp dụng mô hình này.

Điển hình cho việc áp dụng hình thức này ở nước ta là công ty CP Bông Việt Nam. Năm 2010 công ty ký kết với trên 14.000 hộ nông dân để sản xuất 7.000 ha bông vải. Qua thực tiễn của công ty này cho thấy:

Ưu điểm của hình thức này là: Doanh nghiệp quản lý trực tiếp và chặt chẽ đến từng nông hộ nên kiểm soát được quy trình kỹ thuật sản xuất theo chỉ đạo của doanh nghiệp; kiểm soát được việc sử dụng vật tư, tiền vốn đúng mục đích; quản lý được nợ đầu tư; kiểm soát được thời vụ gieo trồng và thu hoạch phù hợp với nhu cầu cung ứng nguyên liệu cho chế biến.

Nhược điểm của hình thức này là: chi phí quản lý vùng nguyên liệu cao vì phải trực tiếp quản lý hàng ngàn hộ nông dân; khó xử lý linh hoạt các biến động về giá cả; dễ gây ra mâu thuẫn xung đột với nông dân địa phương vì không am hiểu phong tục tập quán địa phương hoặc do không kiểm soát được hành vi tiêu cực của nhân viên nông vụ.

2.2.2.2. Trung gian



Sơ đồ 2.2: Hình thức tổ chức liên kết với nông dân của Siêu thị Saigon Coopmart

(Nguồn: Nghiên cứu trường hợp của tác giả)

Hình trung gian thích hợp với các công ty vừa và nhỏ, có nguồn nhân lực hạn chế, có vùng nguyên liệu phân tán. Ở nước ta các ngành hàng nông sản như: Lúa giống, lúa đặc sản, ngô giống, rau sạch, cây ăn quả đặc sản thường áp dụng mô hình này. Nhân vật trung gian chủ yếu ở nước ta trong liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân chủ yếu là các hợp tác xã. Trong đó chia làm 2 dạng: Hợp tác xã chỉ làm trung gian giúp doanh nghiệp ký hợp đồng sản xuất và thu mua nông sản đến từng hộ nông dân và dạng hợp tác xã trực tiếp ký hợp đồng với doanh nghiệp chế biến rồi tổ chức ký kết lại với nông dân. Diễn hình của hình thức này là:

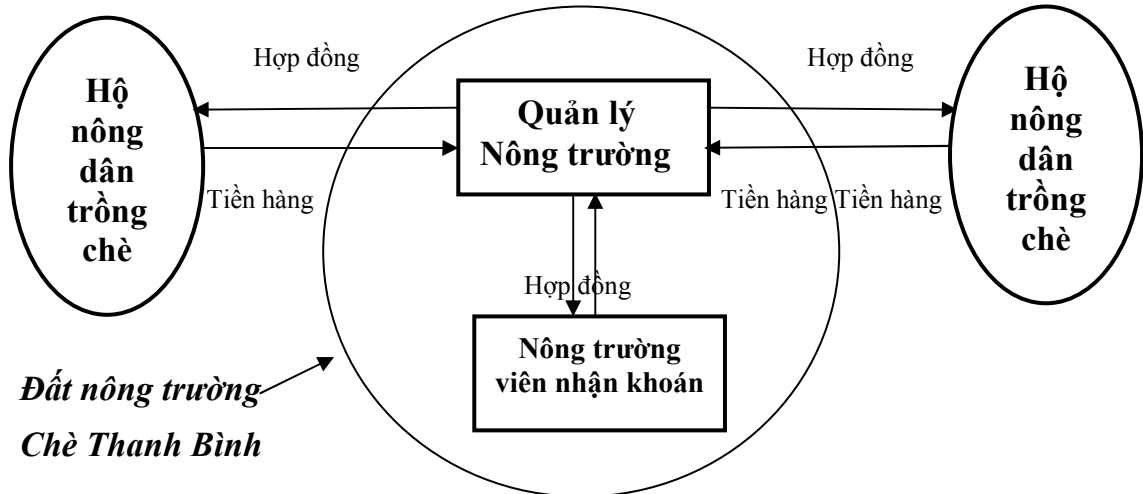
Siêu thị Saigon Coopmart ở TP Hồ Chí Minh hợp đồng sản xuất rau sạch thông qua HTX Tân Phú Trung, HTX Phước An với nhiều chủng loại rau củ quả khá đa dạng, bao gồm: bắp cải, cải thảo, cà tím, khổ qua, cải xanh, cải ngọt, rau muống, dền, mồng tơi, dưa leo, cà chua,... Căn cứ vào số lượng rau được ký kết tiêu thụ trên hợp đồng, HTX sẽ lên kế hoạch gieo trồng, phân bổ diện tích gieo trồng cụ thể đến từng hộ xã viên. Xã viên sẽ tiến hành gieo trồng, thu hoạch, cung cấp sản lượng và chủng loại rau đã được thỏa thuận cho HTX để HTX cung ứng cho siêu thị. HTX Tân Phú Trung cung cấp 300 kg/ngày. HTX Phước An 400 kg/ngày. Một ký rau bán qua hợp đồng của HTX xã viên để lại cho HTX 200 đồng/kg để trang trải chi phí quản lý. [12]. Qua thực tiễn cho thấy:

Ưu điểm của hình thức trung gian là doanh nghiệp giảm được chi phí nhân lực, chi phí quản lý khác để quản lý vùng nguyên liệu; có sự hỗ trợ đặc lực của hợp tác xã trong công tác quản lý thu hồi nợ đầu tư và thu mua sản phẩm với ít xung đột hơn với người dân địa phương.

Nhược điểm của hình thức trung gian là doanh nghiệp khó kiểm soát được việc áp dụng qui trình kỹ thuật; việc sử dụng vật tư đầu tư và đặc biệt là trong điều kiện các hợp tác xã phần đông còn yếu kém như ở nước ta hiện nay thì mô hình này

cũng mang lại nguy cơ doanh nghiệp bị chính các hợp tác xã chiếm dụng vốn, nợ đã thu hồi và tăng thêm gánh nặng chi phí cho người nông dân.

2.2.2.3. Hạt nhân trung tâm



Sơ đồ 2.3: Hình thức tổ chức liên kết với nông dân của nông trường chè Thanh Bình (Lào Cai)

(Nguồn: Nghiên cứu trường hợp của tác giả)

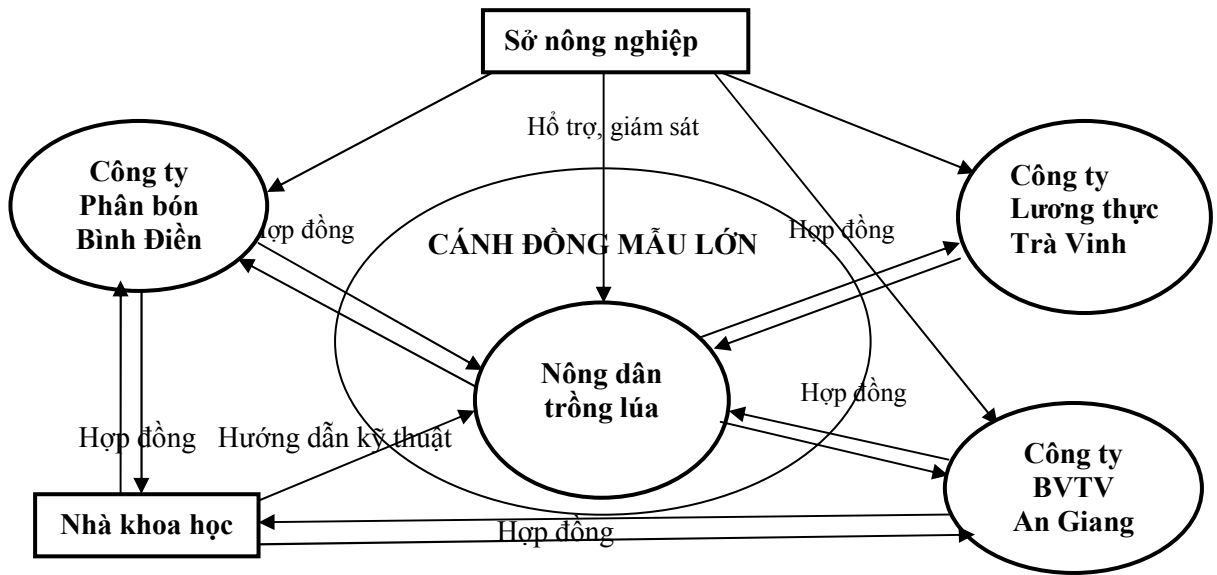
Hình thức hạt nhân trung tâm thích hợp với các doanh nghiệp có nguồn gốc từ các nông trường quốc doanh trong thời bao cấp ở nước ta. Đến nay chuyển sang chế độ giao khoán cho chính nông trường viên, lâm trường viên của họ và hợp đồng thêm với những hộ nông dân ở khu vực xung quanh nông trường. Các ngành hàng có mô hình tổ chức này ở nước ta chủ yếu tập trung ở các loại nông sản như: chè, cà phê, lúa, trồng và chăm sóc cây lâm nghiệp. Điển hình cho hình thức này là:

Nông trường chè Thanh Bình (Lào Cai). Diện tích nông trường 1196,5 ha, được giao cho 300 hộ, nhưng chỉ có 102,5 ha trồng chè theo phương thức hợp đồng với nông trường. Nông trường còn hợp đồng với nông dân thuộc 4 xã khác trồng chè nên nâng diện tích lên 450 ha. Nông trường cung ứng giống, thuốc BVTV cho nông dân và khấu trừ lại bằng sản phẩm, có giá sàn, mua theo giá thị trường [36]. Qua thực tiễn cho thấy:

Ưu điểm của hình thức hạt nhân trung tâm là doanh nghiệp làm chủ quyền sử dụng đất đai nên có nhiều khả năng hơn để liên kết chặt chẽ với nông dân, hiệu quả quản lý kỹ thuật, vật tư cao vì ở gần hộ nông dân, am hiểu nông dân.

Nhược điểm của hình thức hạt nhân trung tâm là sự giới hạn khả năng phát triển chỉ ở trong một phạm vi hẹp.

2.2.2.4. Đa thành phần



Sơ đồ 2.4: Hình thức liên kết đa thành phần xây dựng cánh đồng mẫu lớn tỉnh Trà Vinh

(Nguồn: Nghiên cứu trường hợp của tác giả)

Hình thức đa thành phần ở nước ta còn được gọi là mô hình “*Liên kết 4 nhà*”; nhà nước, nhà nông, nhà doanh nghiệp và nhà khoa học. Hình thức này hiện nay đang được áp dụng rộng rãi với các loại cây trồng như lúa, rau sạch có áp dụng qui trình VietGAP, GlobalGAP, cây ăn trái có thương hiệu nổi tiếng, các dự án sản xuất nông nghiệp có sự tài trợ của các tổ chức quốc tế. Điển hình về hình thức này là:

Mô hình xây dựng “*Cánh đồng mẫu lớn*” tỉnh Trà Vinh ở 2 huyện Cầu Kè và Trà Cú với diện tích khoảng 1000ha vào vụ hè thu 2011 với sự liên kết chặt chẽ của “*bốn nhà*”. Sở nông nghiệp sẽ là đơn vị trung gian, giám sát hợp đồng giữa doanh nghiệp với nông dân. Nhà khoa học hướng dẫn kỹ thuật. Công ty CP Bảo vệ thực vật (BVTV) An Giang cung ứng thuốc BVTV và giống lúa OM 6976, đến cuối vụ lúa mới thanh toán. Công ty Phân bón Bình Điền cung ứng toàn bộ phân bón và Công ty Lương thực Trà Vinh ký hợp đồng tiêu thụ sản phẩm cho nông dân ngay từ đầu vụ, đảm bảo có lãi từ 30% trở lên.

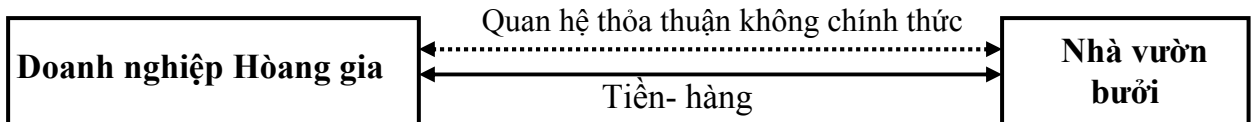
Toàn bộ diện tích sẽ canh tác theo tiêu chuẩn VietGAP, sạ hàng đồng loạt bằng 1 giống lúa OM 6976 có sự hướng dẫn trực tiếp của các nhà khoa học. Nông dân biết được cách sạ hàng nên giảm lượng giống và hạn chế được sâu bệnh, từ đó chi phí giảm hơn 1 triệu đồng/ha. Trong quá trình canh tác có sổ theo dõi, cách bón phân, sử dụng thuốc để đạt tiêu chuẩn VietGAP. Đồng thời chất lượng hạt lúa làm ra

cũng cao hơn để đáp ứng được nhu cầu xuất khẩu. Giá lúa sẽ cao hơn vì chất lượng đồng đều và số lượng lớn, hạt lúa đủ chuẩn, chất lượng đồng đều. Nhà nông liên kết lại để hình thành vùng nguyên liệu lớn sẽ dễ dàng tiến hành cơ giới hóa trong sản xuất giúp giảm thất thoát, hạ giá thành và nâng cao chất lượng hạt lúa tạo điều kiện cho doanh nghiệp ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm[33] Qua thực tiễn cho thấy:

Ưu điểm của hình thức đa thành phần là sự phối hợp đồng bộ giữa các bên nên có thêm sức mạnh tổng hợp để có bước đột phá trên các lĩnh vực như chuyển giao khoa học kỹ thuật nuôi trồng do có sự tham gia trực tiếp của nhà khoa học, quản lý thu mua sản phẩm và hỗ trợ các chính sách ưu đãi do có sự quan tâm quản lý của nhà nước.

Nhược điểm của hình thức đa thành phần là sự phức tạp trong công tác quản lý phối hợp giữa các thành phần tham gia và khả năng nhân rộng, kéo dài rất hạn chế.

2.2.2.5. Phi chính thức



Sơ đồ 2.5: Hình thức tổ chức liên kết phi chính thức của Doanh nghiệp Chế biến rau quả xuất khẩu Hoàng Gia

(Nguồn: Nghiên cứu trường hợp của tác giả)

Đây là hình thức phổ biến của các cơ sở chế biến nông sản qui mô nhỏ, thường do tư nhân làm chủ doanh nghiệp. Diễn hình của mô hình này là:

Doanh nghiệp Chế biến rau quả xuất khẩu Hoàng Gia (Vĩnh Long) chủ yếu tập trung hợp đồng với nông dân sản xuất mặt hàng "Bưởi 5 roi". Hai bên tin cậy nhau hoàn toàn nên không ký bằng văn bản mà liên kết với nhau bằng chữ tín (đặc tính điển hình của người dân vùng đồng bằng sông Cửu Long). Ở đây do DN hoàn toàn tin cậy các hộ dân nên không sợ bị thua thiệt vì không có hợp đồng, nhưng nhờ có lòng tin lẫn nhau nên quan hệ liên kết luôn thành công và bền vững[37]. Qua thực tiễn cho thấy:

Ưu điểm của hình thức phi chính thức là có sức sống vững chắc do chủ yếu dựa trên cơ sở lòng tin giữa hai đối tác nên ít khi xảy ra tình trạng vi phạm cam kết dù có cam kết bằng miệng hay chỉ là một quan hệ hiệu ngầm. Khả năng xử lý linh hoạt các biến động về giá cả, chất lượng và kế hoạch cung cấp.

Nhược điểm của hình thức phi chính thức là ảnh hưởng của nó trong xã hội

không lớn và không thích hợp với trình độ phát triển cao của sản xuất trong tương lai.

Tóm lại: Ở Việt Nam, các hình thức cấu trúc tổ chức khá đa dạng, nhưng phổ biến và cơ bản nhất là hình thức tập trung trực tiếp và hình thức hạt nhân trung tâm. Hình thức đa thành phần có vai trò đột phá về khoa học kỹ thuật và phát huy vai trò của nhà nước.

2.2.3. Thực trạng về các ràng buộc trong liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân

2.2.3.1. Ràng buộc về thời gian

Phần lớn các doanh nghiệp chế biến có quan hệ liên kết với nông dân đều ký kết hợp đồng với nông dân từ đầu vụ sản xuất và thường là hợp đồng ngắn hạn theo chu kỳ sản xuất của cây trồng vật nuôi. Tuy nhiên cũng đã có những doanh nghiệp ký hợp đồng dài hạn với nông dân để nông dân và cả công ty yên tâm đầu tư cho sản xuất.

Điển hình như: Công ty TNHH Chè Haiyih (Lâm Đồng) là công ty 100% vốn Đài Loan, có trụ sở tại Xã Xuân Trường, thành phố Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng, chuyên tiêu thụ các sản phẩm chè cao cấp, như chè kim tuyến, tứ quý, và ô long. Các hợp đồng đều là hợp đồng 20 năm, vì cây chè có chu kỳ cho sản lượng tốt là khoảng 25 năm. Vì vậy, để tạo đủ động lực cho hộ đầu tư chuyển sang trồng chè, công ty cần phải đảm bảo một đầu ra ổn định trong suốt thời gian cây chè còn năng suất. Ngoài ra, phân bón, thuốc trừ sâu, và công thu hái cũng được ứng trước rồi 2 năm sau, khi hộ có một thu nhập khá vững chắc từ chè, công ty mới thu lại tiền từ sản phẩm[36]

Công ty trách nhiệm hữu hạn tổng hợp Lê Minh (Lào Cai) ký hợp đồng bao tiêu cho nông dân trồng 30 ha thuốc lá, hỗ trợ dân xây lò thuốc lá bằng cách cho ứng trước 70% chi phí, khấu hao trong 10 vụ (10 năm), nông dân chỉ bỏ ra 2 triệu đồng cho một lò sấy do đó thời hạn hợp đồng phải dài hạn tối thiểu 10 năm để cả doanh nghiệp và nông dân yên tâm bỏ vốn xây lò sấy[36]

2.2.3.2. Ràng buộc về số lượng

Phần lớn các trường hợp hợp đồng giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân đều qui định rõ chỉ tiêu sản lượng mà hai bên cam kết mua bán cho nhau khi đến vụ thu hoạch. Sản lượng đó được thỏa thuận trên cơ sở diện tích, năng suất cây trồng hoặc số con giống và khả năng tăng trưởng của vật nuôi. Một số doanh

ng nghiệp còn có cả điều khoản bao tiêu toàn bộ sản phẩm do nông dân sản xuất ra như trường hợp các công ty mía đường, bông vải, heo, gà, cá tôm... Kết quả điều tra trên mẫu ND2 cho thấy đa số hộ nông dân cho rằng doanh nghiệp hợp đồng đã mua hết sản phẩm sản xuất ra (96,9%).

Tuy nhiên cũng có một số trường hợp hợp đồng không ghi rõ số lượng do đó gây khó khăn cho nông dân trong khâu tiêu thụ, điển hình như: Công ty TNHH sản phẩm nông nghiệp bền vững(Hà nội), năm 2002 dưới sự tài trợ của CIDSE(Hà lan), công ty ký hợp đồng trồng rau hữu cơ tại HTX Liên Mạc và thôn Quyết tiến với 2 ha. Sản phẩm đặt hàng cho nông dân sản xuất gồm 40 loại khác nhau như: rau muống, cải xanh, cải bắp, xu hào, bí ngòi, mướp đắng, cà chua nhót.....Tuy nhiên, công ty không ký kết sản lượng cụ thể, sản phẩm công ty không mua nông dân phải bán ra thị trường [36].

Công ty Cổ phần Công nghệ Nông lâm nghiệp Việt Nam (Hà nội) Công ty ký hợp đồng thu mua các sản phẩm rau an toàn với các hợp tác xã và bán ký gửi sản phẩm tại các cửa hàng rau trên thị trường thành phố Hà Nội dưới nhãn hiệu rau an toàn Bảo Hà. Các sản phẩm ký hợp đồng rất đa dạng bao gồm rau muống, cải ngọt, cải xanh, ngồng cải, cải chíp, mâm xôi, su hào, bắp cải, bầu bí và một lượng nhỏ rau salad.

Tuy nhiên, hợp đồng không đưa ra bất cứ ràng buộc nào cho cả hai bên trong việc mua hay không mua, bán hay không bán sản phẩm. Kết quả là HTX và người dân thôn Địa lại than phiền rằng lượng hàng Công ty thu mua quá ít, chỉ chiếm một phần nhỏ (10-15%) trong tổng sản lượng rau mà các hộ xã viên trong thôn sản xuất ra[36].

Qua thực tiễn trên cho thấy các điều khoản ràng buộc về sản lượng không có độ chính xác cao vì bị chi phối bởi thời tiết, năng suất cây trồng, nên nó chỉ có ý nghĩa định hướng.

2.2.3.3. Ràng buộc về chất lượng

Gần như mọi hợp đồng liên kết giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân đều qui định rõ chỉ tiêu chất lượng sản phẩm. Có những dạng hợp đồng có tiêu chuẩn chất lượng không quá phức tạp, không cần phân loại hoặc phân loại đơn giản phù hợp với khả năng thực hiện của nông dân như: Qui định về chất lượng bông hạt của ngành bông tập trung chủ yếu là ẩm độ và màu sắc; ngành mía tập trung chủ yếu là chữ đường; ngành lúa tập trung chủ yếu vào ẩm độ và giống lúa; ngành gỗ tập trung chủ yếu vào đường kính thân gỗ, chiều dài cây...

Tuy nhiên cũng có những ngành hàng có qui định chất lượng trong hợp đồng khá phức tạp và khó thực hiện như: Ngành rau sạch, lúa chất lượng cao, trái cây phải đảm bảo tuân thủ theo tiêu chuẩn Viet gap, globalgap với hàng trăm chỉ tiêu khác nhau về chất lượng đất trồng, giống, loại thuốc BVTN sử dụng và dư lượng cho phép, loại phân bón thích hợp, chất lượng nước tưới, phương pháp thu hái, sơ chế và bảo quản hết sức nghiêm ngặt và phải được cơ quan chuyên môn cấp giấy chứng nhận đạt chuẩn mới được chấp nhận. Hoặc như với sản phẩm thuốc lá lá được chia thành nhiều loại. Mỗi loại thuốc lá chia thành 4 cấp chất lượng theo vị trí trên cây, hàm lượng nicotin, độ thơm, vàng, dày. Sản phẩm chè phân làm 3 loại A phần ngọn, loại B phần thân, loại C phần gốc, có giá cả khác nhau.

Sản phẩm cá tra, cá ba sa xuất khẩu phải đạt size qui định. Cá tra thịt phải đúng màu sắc ban đầu xem khi định giá; không chết; không bị tật; không bụng trâu; không ồm; không mồi trong bụng khi giao cá; không nhiễm ký sinh trùng gây bệnh; không được sử dụng thuốc kháng sinh trong vòng 20 ngày; không nhiễm malachite green và glueco malachite green. Trong quá trình bắt nếu phát hiện cá bị bệnh nhiều chủ hầm vui lòng để cá lại.

Kết quả điều tra trên mẫu ND2 cho thấy đa số hộ nông dân cho rằng tiêu chuẩn chất lượng qui định trong hợp đồng phù hợp với khả năng thực hiện của nông dân (77,1%). Có 69,1% cho rằng tiêu chuẩn mua hàng của doanh nghiệp giúp cho họ có chi phí phân loại thấp; số có ý kiến ngược lại là 15,6%.

Nhìn chung các ràng buộc càng đơn giản thì khả năng thực hiện hợp đồng càng lớn, ít có tranh chấp xảy ra và ngược lại. Tuy nhiên xét về lâu dài ưu thế của phương thức liên kết chính là ở việc tạo ra một chất lượng vượt trội để tăng khả năng cạnh tranh và giá trị gia tăng cho sản phẩm tạo cơ sở cho sự bền chặt của liên kết. Vì vậy việc các doanh nghiệp đặt ra yêu cầu chất lượng ngày càng cao, chỉ tiêu chất lượng ngày càng chặt chẽ là phù hợp với xu thế phát triển nhưng phải gắn liền với việc định giá mua tương xứng.

Vấn đề đặt ra trong thực tiễn cam kết và thực hiện các ràng buộc hợp đồng về chất lượng là trong đại đa số các trường hợp luôn có sự áp đặt một chiều của doanh nghiệp cho hộ nông dân trong việc xác định và kiểm định chất lượng sản phẩm. Sự thiếu vắng một cơ chế kiểm định chất lượng khách quan như trong các hợp đồng giữa các doanh nghiệp lớn với nhau, chính là lý do vì sao các tranh chấp thường xảy ra giữa nông dân và doanh nghiệp là ở nội dung chất lượng.

2.2.3.4. Ràng buộc về giá cả

Kết quả điều tra trên mẫu ND2 cho thấy các *hình thức ràng buộc về giá cả mua bán sản phẩm* cho nhau giữa doanh nghiệp chế biến nông sản và nông dân khá đa dạng. Chiếm số đông các trường hợp (57,7%) hộ nông dân ký hợp đồng với doanh nghiệp theo phương thức giá cố định, 18% có giá sàn bảo hiểm khi ký kết, còn khi mua bán nếu giá thị trường cao hơn giá bảo hiểm thì sẽ mua theo giá thị trường, 23,7% hoàn toàn theo giá thời điểm lúc nhập hàng. Kết quả điều tra trên mẫu ND2 cho thấy có 48,7% số hộ cho rằng giá mua của doanh nghiệp là hợp lý, 14,7% số hộ có ý kiến ngược lại.

Một số ít doanh nghiệp chế biến có phương thức định giá khác như: Công ty Cổ phần thực phẩm Đại Dương(Cà Mau) hợp đồng mua tôm nguyên liệu của nông dân thông qua hợp tác xã; ngoài việc mua theo giá thị trường, công ty còn hỗ trợ thêm 2.000 đồng/kg. Qua đó đời sống của các xã viên được nâng lên rõ rệt[1].

Công ty Cổ phần Thương nghiệp tổng hợp và chế biến lương thực Thốt Nốt (Gentraco- Cần Thơ) khi ký hợp đồng mua lúa với nông dân không đưa ra mức giá cụ thể mà chỉ cam kết sẽ mua bằng hoặc cao hơn giá thị trường tối đa là 250 đồng/kg tùy ẩm độ và độ rạn gãy của gạo[32].

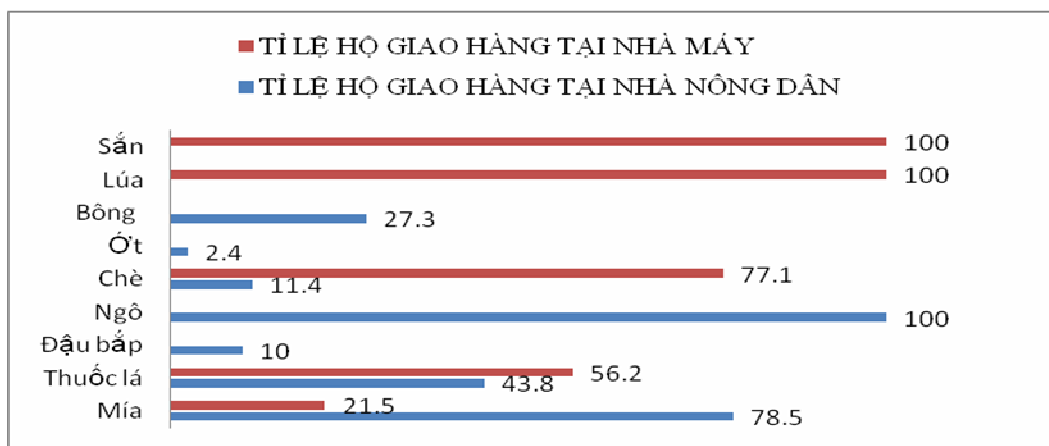
Công ty sản xuất hạt giống Đông Tây (TP.Hồ Chí Minh) đã hợp đồng và hỗ trợ bà con nông dân huyện Châu Đức (Bà Rịa-Vũng tàu) trồng cây đậu cove. Công ty đã ký hợp đồng bao tiêu 50% sản lượng sau khi thu hoạch với giá hợp đồng, 50% còn lại lấy giá hợp đồng làm giá sàn và sẽ thu mua theo giá thị trường vào thời điểm thu hoạch nhờ vậy việc thực hiện hợp đồng có kết quả tốt[25].

Qua thực tiễn cho thấy, *phương thức hợp đồng với giá cố định* thường xảy ra hệ quả các doanh nghiệp chịu rủi ro về giá hoặc không mua đủ sản lượng do nông dân bán cho doanh nghiệp khác hoặc thương nhân khi giá thị trường cao hơn giá hợp đồng.

Phương thức có giá sàn bảo hiểm cho nông dân cũng có nhược điểm là doanh nghiệp phải chịu rủi ro về giá hoặc doanh nghiệp không thể chủ động trong việc ký kết hợp đồng tiêu thụ cho khách hàng, nhất là đối với khách hàng ngoài nước. Riêng *phương thức định giá theo thời điểm* tuy ít xảy ra tranh chấp, tuy nhiên lại có nhược điểm là tính ràng buộc của hợp đồng về mặt pháp lý không cao nên các bên hợp đồng dễ dàng phá bỏ hợp đồng một khi không thống nhất được giá mua bán.

2.2.3.5. Ràng buộc về phương thức giao nhận

Kết quả điều tra trên mẫu ND2 cho thấy có 42,1% số hộ cho biết doanh nghiệp nhận nông sản cung cấp tại nhà của nông dân; 29,9% số hộ cho biết giao hàng ở tại địa điểm tập trung trong thôn, xã; 27,9% số hộ cho biết giao hàng ở tận nhà máy hay trụ sở doanh nghiệp.



Biểu đồ 2.5: So sánh tỉ lệ % hộ nông dân giao sản phẩm cho doanh nghiệp chế biến ở những địa điểm khác nhau

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND2, tháng 5/2011.

Biểu đồ 2.5 cho thấy nơi giao sản phẩm cho nhà máy hoặc trụ sở công ty trong đa số các trường hợp được áp dụng với các loại nông sản như: Sắn, lúa, chè và thuốc lá.

Kết quả điều tra trên mẫu ND2 cho thấy đa số hộ nông dân cho rằng doanh nghiệp cân đo chính xác khi mua hàng (82,9%). Về phương pháp kiểm định chất lượng hàng giao, đa số hộ cho biết doanh nghiệp có phương pháp đánh giá chất lượng hàng giao chính xác (83,8%).

Kết quả điều tra trên mẫu ND2 cho thấy đa số hộ nông dân cho rằng doanh nghiệp không có hành vi gian dối để thủ lợi cho mình (77,1%). Cũng theo kết quả điều tra đa số hộ cho rằng thủ tục mua bán của doanh nghiệp đơn giản ít phiền hà (87,6%). Đa số hộ cho rằng bán sản phẩm cho doanh nghiệp hợp đồng có chi phí vận chuyển đi bán thấp (78,6%).

Qua số liệu trên cho thấy nhược điểm lớn nhất của doanh nghiệp thực hiện hợp đồng là khó thực hiện việc mua hàng tại nhà, tại ruộng cho nông dân và đây cũng chính là điểm yếu mà các thương nhân thường khai thác để tranh mua sản lượng của doanh nghiệp hợp đồng. Vấn đề bức xúc lớn nhất của nông dân hiện nay là phương

thức đánh giá chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp chưa phù hợp với trình độ nhận thức của nông dân khi doanh nghiệp áp dụng các chỉ số đo lường trên các phương tiện đo ở nhà máy mà nông dân không có điều kiện để kiểm soát đúng sai nên thường xảy ra tranh chấp ở khâu này.

2.2.3.6. Ràng buộc về phương thức thanh toán

Qua tìm hiểu thực tế hầu hết các trường hợp, trong qui định hợp đồng với nông dân cũng như trong thực tế thực hiện các doanh nghiệp chế biến không thanh toán ngay cho nông dân lúc mua hàng. Thông thường có điều khoản cho doanh nghiệp chậm trả từ 5-7 ngày sau khi giao hàng. Cá biệt có trường hợp như ở công ty C.D (An giang) mua cá tôm hợp đồng qui định thanh toán dứt điểm trong 30 ngày [34].

Kết quả điều tra trên mẫu ND2 cho thấy đa số hộ nông dân cho rằng doanh nghiệp thanh toán tiền mua hàng nhanh gọn kịp thời (79,4%). Đa số hộ nông dân cho rằng doanh nghiệp thanh toán tiền mua hàng chắc chắn và đầy đủ (87,3%). Nhìn chung phương thức thanh toán của doanh nghiệp hợp đồng là tốt và đảm bảo an toàn cho nông dân.

2.2.3.7. Ràng buộc về thưởng và phạt

Kết quả điều tra trên mẫu ND2 cho thấy đa số hộ nông dân cho biết trong hợp đồng không có qui định chế độ thưởng cho nông dân (72,4%); chỉ có 22,6% số hộ nông dân cho biết có chế độ thưởng cho nông dân khi bán vượt sản lượng cam kết trong hợp đồng và 5% số hộ cho biết có chế độ thưởng về chất lượng sản phẩm. Những ngành hàng có chế độ thưởng là bông vải, lúa, chè, mía, heo, gà công nghiệp.

Về chế độ phạt hợp đồng hầu hết các trường hợp hợp đồng đều không qui định rõ chế độ trách nhiệm của cả hai bên trong việc thực hiện hợp đồng. Trước hết là vì các doanh nghiệp khi soạn thảo hợp đồng không muốn tự ràng buộc chính mình; còn việc qui định chế tài phạt đối với nông dân là việc không khả thi. Tuy nhiên cũng có một số ít trường hợp hợp đồng có qui định chế tài phạt như: Công ty trách nhiệm hữu hạn tổng hợp Lê Minh (Lào Cai) Trong hợp đồng với nông dân trồng thuốc lá có qui định nông dân sẽ bị phạt 5 lần giá trị vật tư đầu tư bị sử dụng vào mục đích khác [36]

Công ty chè Cầu Đất (Lâm đồng), trong hợp đồng với nông dân trồng chè có qui định trên khoảng đất khoán, công ty được hưởng 70%, còn nông dân được 30%

cho 4 - 5 tấn chè/ha. Đây là sản lượng khoán cho mỗi ha chè. Nếu hộ đạt quá sản lượng này, hộ sẽ được hưởng toàn bộ tiền cho số chè còn lại. Ngược lại, nếu hộ không nộp đủ, hộ sẽ phải bồi thường cho doanh nghiệp bằng 35% giá trị sản phẩm thiếu hụt[36].

Việc thiếu các chế tài xử phạt trong hợp đồng là nhược điểm lớn hiện nay và không tạo được cơ sở pháp lý để giải quyết tranh chấp cũng như gắn quyền lợi và trách nhiệm của cả đôi bên. Theo phản ánh của các doanh nghiệp hiện tượng đó xảy ra vì doanh nghiệp không muốn tự ràng buộc mình còn với nông dân, chế tài xử phạt là không khả thi.

2.2.3.8. Ràng buộc về xử lý rủi ro

Hầu hết các trường hợp hợp đồng đều không qui định việc xử lý rủi ro cho cả hai bên, doanh nghiệp chế biến và nông dân, ngoại trừ những doanh nghiệp có qui định giá sản trong hợp đồng nhằm giảm thiểu rủi ro về giá cho nông dân. Tuy nhiên cũng có một số ít doanh nghiệp có qui định về xử lý rủi ro trong hợp đồng như:

Công ty CP qui định sẽ chịu mất đi phần con giống và thức ăn đã đầu tư cho nông dân nuôi heo, gà cho công ty nếu có dịch bệnh xảy ra, còn nông dân bị mất đi chi phí chuồng trại và công nuôi. Anh Trần Thanh Đại (TP. Sóc Trăng) đã mở 3 điểm nuôi gà với trên 100.000 con cho biết "*Nuôi như vậy không phải lo lắng đầu vào đầu ra, dịch bệnh gì hết*"[2].

Công ty Cổ phần Bảo vệ Thực vật An Giang thực hiện hợp đồng sản xuất lúa với nông dân trên mô hình “Cánh đồng mẫu lớn” có qui định phương thức nếu khi thu hoạch nông dân chưa muốn bán ngay, công ty cho nông dân gửi lúa vào kho của nhà máy, miễn phí bảo quản trong 30 ngày và cho ứng trước 70% giá trị[60]. Nông dân sẽ đăng ký thời điểm bán khi giá cả thị trường thích hợp với kỳ vọng của họ. Điều này giúp giảm thiểu rủi ro cho nông dân khi giá cả lúc thu hoạch xuống quá thấp. Một số doanh nghiệp tuy không qui định xử lý rủi ro trong hợp đồng nhưng trên thực tế thực hiện hợp đồng vẫn có chế độ hỗ trợ cho nông dân khi bị thiên tai mất mùa.

Kết quả điều tra trên mẫu ND2 cho thấy có 34,2 % số hộ cho biết doanh nghiệp có chính sách hỗ trợ cho nông dân khi bị thiên tai, dịch bệnh, mất mùa; số còn lại không có chế độ này cho nông dân. Những hình thức hỗ trợ thường được các

doanh nghiệp áp dụng như: gia hạn nợ cho nông dân, hỗ trợ giá giống cho vụ tiếp theo, xóa nợ cho những nông dân không có khả năng thanh toán nợ.

Nhìn chung việc thực hiện nguyên tắc chia sẻ rủi ro chưa được thực hiện tốt ở các hợp đồng liên kết ở nước ta. Vì vậy đây cũng là nguyên nhân làm cho phương thức hợp đồng thiếu tính bền vững và hiệu quả cho cả doanh nghiệp và nông dân.

2.2.3.9. Ràng buộc về xử lý tranh chấp

Hầu hết các trường hợp hợp đồng đều quy định việc xử lý tranh chấp tại tòa án huyện theo đúng pháp luật về hợp đồng dân sự. Vấn đề là việc thực thi điều khoản này trên thực tế là hết sức khó khăn. Thực trạng thực thi pháp luật trong hợp đồng kinh tế giữa nông dân với doanh nghiệp ở nước ta cũng giống như các nước khác có nền kinh tế đang chuyển đổi là rất kém hiệu lực. Khi tranh chấp hợp đồng xảy ra không có ai phân xử vì cả doanh nghiệp lẫn nông, không có ai nghĩ đến chuyện đưa nhau ra tòa án.

Kinh nghiệm ở công ty bông Đồng nai cho thấy với hơn 1.000 hộ nông dân hợp đồng trồng bông vải bị doanh nghiệp kiện ra tòa án huyện do vi phạm hợp đồng không trả hơn 3 tỉ đồng nợ đầu tư cho công ty; kết quả tuy tỉ lệ thắng kiện là 99% nhưng tỉ lệ thi hành án thành công chỉ là 5% số nợ được thu hồi, chỉ bằng phân nửa chi phí phải bỏ ra.

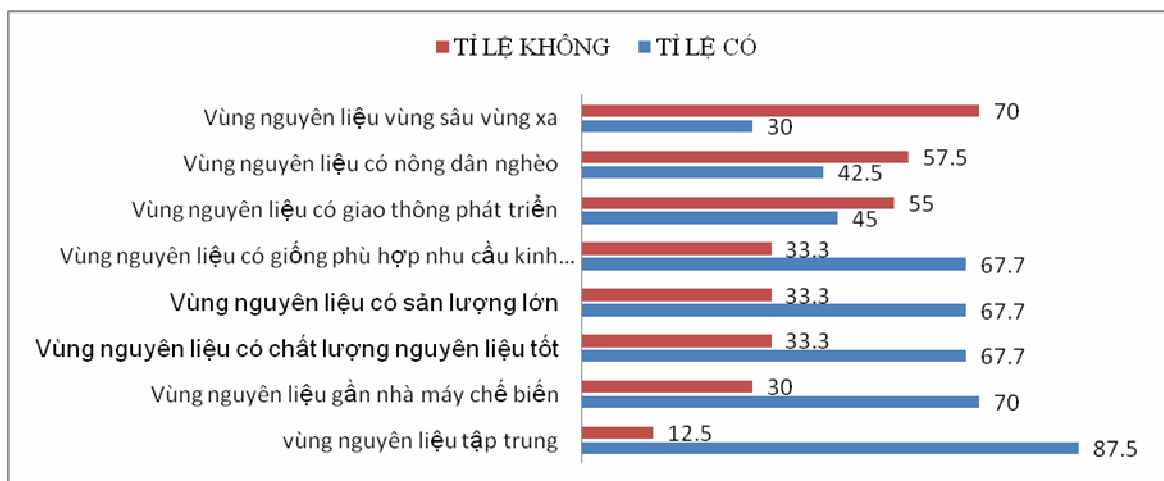
Qua thực tiễn cho thấy xử lý tranh chấp là khâu yếu nhất của việc thực hiện hợp đồng hiện nay do quy định của pháp luật chưa cho phép chính quyền cấp xã có quyền hạn xử lý tranh chấp hợp đồng, còn việc xử lý theo pháp luật là việc doanh nghiệp và cả nông dân chưa quen cũng như không nghĩ tới. Tình hình đó làm cho hiệu lực của hợp đồng nông nghiệp ở nước ta khó có chất lượng cao.

Tóm lại: Ở Việt Nam các qui tắc ràng buộc trong nội dung và thực thi hợp đồng giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân khá tốt ở một số ít ngành hàng có tính chuyên biệt cao, hoặc có sự đột phá về áp dụng tiến bộ kỹ thuật còn nhìn chung là thiếu chặt chẽ, chế tài pháp lý không cụ thể và không hiệu lực, chưa thể hiện được đầy đủ các nguyên tắc của liên kết kinh tế do thiếu bình đẳng, tính kế hoạch lỏng lẻo, thể hiện chưa đúng yêu cầu chia sẻ lợi ích và rủi ro.

2.2.4. Thực trạng về quản trị thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân

2.2.4.1. Quy hoạch và kế hoạch liên kết

Hầu hết các doanh nghiệp khi tiến hành hợp đồng liên kết với nông dân đều có *qui hoạch vùng nguyên liệu* cho mình và có kế hoạch cụ thể để triển khai thực hiện.



Biểu đồ 2.6: Các ưu tiên chọn vùng nguyên liệu của các doanh nghiệp chế biến

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu DN, tháng 5/2011.

Biểu đồ 2.6 cho thấy các doanh nghiệp chế biến thường ưu tiên *chọn vùng nguyên liệu tập trung* (87,5%), gần nhà máy chế biến (70%), vùng có chất lượng nguyên liệu tốt (67,7%), vùng có sản lượng lớn (67,7%).

Tuy nhiên, đa số doanh nghiệp mía đường, ong mật, hạt điều chọn phương án vùng nguyên liệu phân tán xa nhà máy chế biến. Các doanh nghiệp dùng nguyên liệu ngô, thóc, lúa lai, ớt, hạt điều, thuốc lá chọn vùng nghèo. Qua đó cho thấy sự thích nghi của phương thức hợp đồng với vùng nghèo cần nhiều hơn sự hỗ trợ của doanh nghiệp hoặc do đặc điểm của ngành hàng thường có nhiều ở vùng miền núi hoặc do động cơ muốn hạn chế sự cạnh tranh của thương nhân.

Qua đó cho thấy các vùng nghèo, vùng khó khăn tuy không phải là địa bàn trong yếu của doanh nghiệp nhưng việc tận dụng tiềm năng thực hiện hợp đồng ở những vùng này là cần thiết.

Việc *qui hoạch, kế hoạch liên kết ở loại cây con* nào là khả thi cũng là một vấn đề khá khó khăn trong thực tế. Sự thật là sau khi có quyết định 80 của chính phủ về khuyến khích thực hiện tiêu thụ nông sản cho nông dân qua hợp đồng có nhiều doanh nghiệp thuộc một số ngành hàng ít có điều kiện thực hiện phương thức liên kết với nông dân như: lúa, hạt điều, cà phê, ngô, tiêu, cây ăn quả thông thường, rau

thông thường...đã thất bại khi thực hiện hợp đồng với nông dân như : Công ty lúa giống Chín Táo, Công ty kỹ thuật dịch vụ nông nghiệp An giang với cây lúa; Công ty TNHH sản phẩm nông nghiệp bền vững với cây rau; Công ty Đầu tư cà phê, dịch vụ Đường 9, Công ty cà phê Thắng Lợi, Công ty cà phê EAPOK với cây cà phê; công ty Donafood với cây điều.

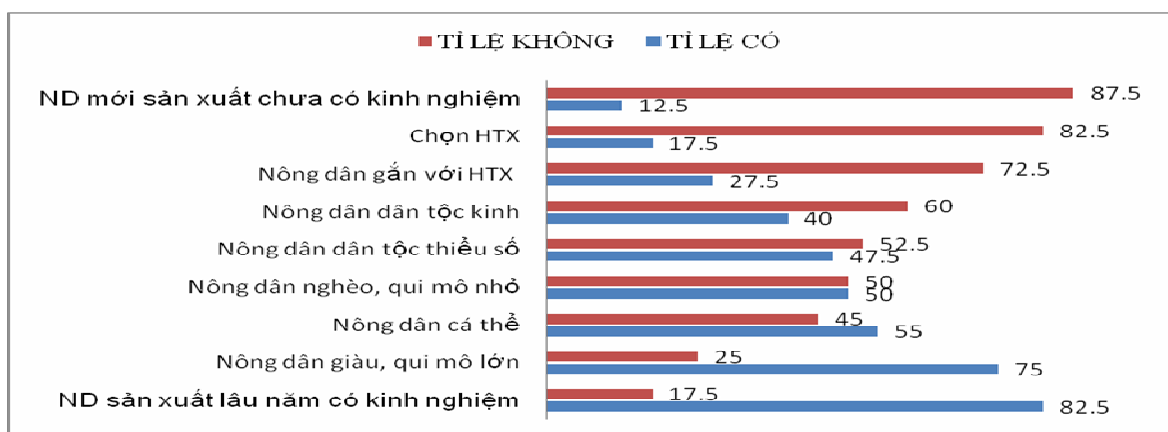
Thực tiễn đó càng chứng minh thêm một sự thật là phương thức hợp đồng không thể thích hợp với mọi cây con và sự cần thiết của nó tùy thuộc vào đặc điểm của từng cây con cụ thể.

2.2.4.2. Công tác tuyên truyền vận động

Nhìn chung công tác tuyên truyền vận động rất được coi trọng thực hiện trong thời gian qua với cả cơ quan nhà nước các cấp, các ngành và doanh nghiệp tham gia. Các cơ quan thông tin đại chúng, báo đài thường xuyên tuyên truyền về chủ đề liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân, phổ biến thường xuyên các điển hình tốt và các bài học thất bại của thực tiễn.

Nhiều hội thảo cấp quốc gia và địa phương về đề tài này đã được tổ chức thường xuyên liên tục. Quyết định 80 của Thủ tướng Chính phủ trở thành một trong những quyết định nổi tiếng nhất và được nhiều người trong xã hội biết đến. Các khẩu hiệu hành động như “Liên kết 4 nhà” “ Từ trang trại đến bàn ăn” “ Xây dựng chuỗi giá trị, chuỗi liên kết ngành hàng” được dư luận xã hội đồng tình và phổ biến rộng rãi, có tác động tốt đến nhận thức của cả doanh nghiệp, nông dân và cán bộ quản lý nhà nước các cấp, tạo điều kiện cho việc thực hiện liên kết phát triển.

2.2.4.3. Lựa chọn đối tác liên kết.



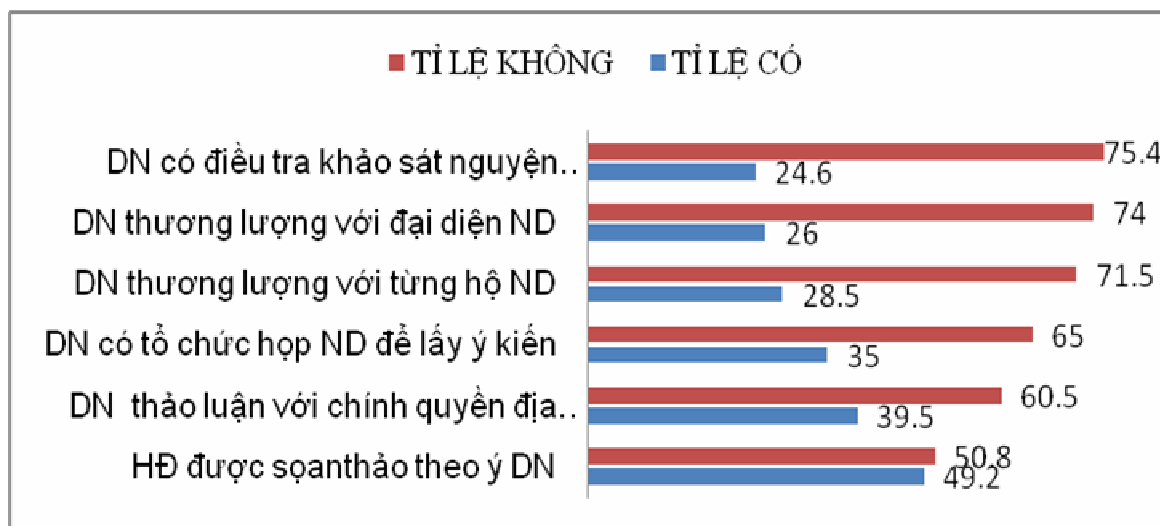
Biểu đồ 2.7: Các ưu tiên lựa chọn đối tác nông dân liên kết của các doanh nghiệp chế biến năm 2010

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu DN, tháng 5/2011.

Biểu đồ 2.7 cho thấy đa số doanh nghiệp ưu tiên *chọn đối tác nông dân* sản xuất lâu năm có kinh nghiệm (82,5%); nông dân giàu có qui mô sản xuất lớn (75%). Qua đó cho thấy sản xuất nông nghiệp qui mô lớn và tiềm lực kinh tế của nông dân là yếu tố tạo thuận lợi cho liên kết với doanh nghiệp

Tuy nhiên đi sâu phân tích cho thấy các doanh nghiệp chè, mía đường, cà phê, bông vải lại ưu tiên chọn nông dân cá thể, nông dân nghèo, có qui mô sản xuất nhỏ, nông dân dân tộc thiểu số. Qua thực tiễn cho thấy sự lựa chọn đối tượng nông dân để liên kết phụ thuộc nhiều vào đặc điểm ngành hàng, vùng phân bố sản xuất và khả năng quản lý của doanh nghiệp.

2.2.4.4. Đàm phán, soạn thảo và ký kết hợp đồng liên kết



Biểu đồ 2.8: Tỷ lệ % thực hiện các hình thức đàm phán ký kết hợp đồng giữa nông dân với các doanh nghiệp chế biến năm 2010.

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND2, tháng 5/2011.

Biểu đồ 2.8 cho thấy *giải pháp thương lượng* chủ yếu để các doanh nghiệp thực hiện trước khi ký kết hợp đồng với nông dân là thảo luận bàn bạc với chính quyền địa phương (39,5%). Các giải pháp khác như: đàm phán trực tiếp với từng hộ nông dân, với đại diện hộ nông dân, điều tra khảo sát nguyện vọng nông dân ít được thực hiện.

Đáng chú ý là có đến 49.2% số nông dân cho rằng hợp đồng chỉ được soạn thảo theo ý của doanh nghiệp. Tuy nhiên kết quả điều tra trên mẫu ND2 lại cho thấy đa số hộ nông dân thừa nhận quan hệ giữa nông dân với doanh nghiệp là công bằng (78,6%), có sự bình đẳng (77,6%)

Nhìn chung việc đàm phán của doanh nghiệp đối với nông dân chỉ được thực hiện một cách gián tiếp là chính do doanh nghiệp phải quan hệ một lúc với quá nhiều đối tượng nông dân và yêu cầu thống nhất chung của các điều khoản hợp đồng nên còn mang tính áp đặt một chiều. Nhưng nhìn chung với những quan hệ hợp đồng còn tồn tại nhìn chung nông dân vẫn chấp nhận được.

2.2.4.5. Công tác tổ chức và cán bộ trong tổ chức thực hiện liên kết

Kết quả điều tra từ mẫu DN cho thấy các doanh nghiệp thường sử dụng một trong các hình thức sau đây để *phối hợp với chính quyền địa phương* cấp xã trong việc tổ chức sản xuất và thực thi hợp đồng: Có hợp đồng trách nhiệm (42,1%), chỉ có cam kết với chính quyền địa phương qua quan hệ làm việc (34%), tổ chức hội nghị liên tịch (23,7%), chính sách khuyến khích vật chất với chính quyền cấp xã, ấp, thường là hình thức hỗ trợ chi phí trên kg sản phẩm thu mua được (23,7%). Ví dụ như chế độ này của ngành bông là 50đồng/kg bông hạt

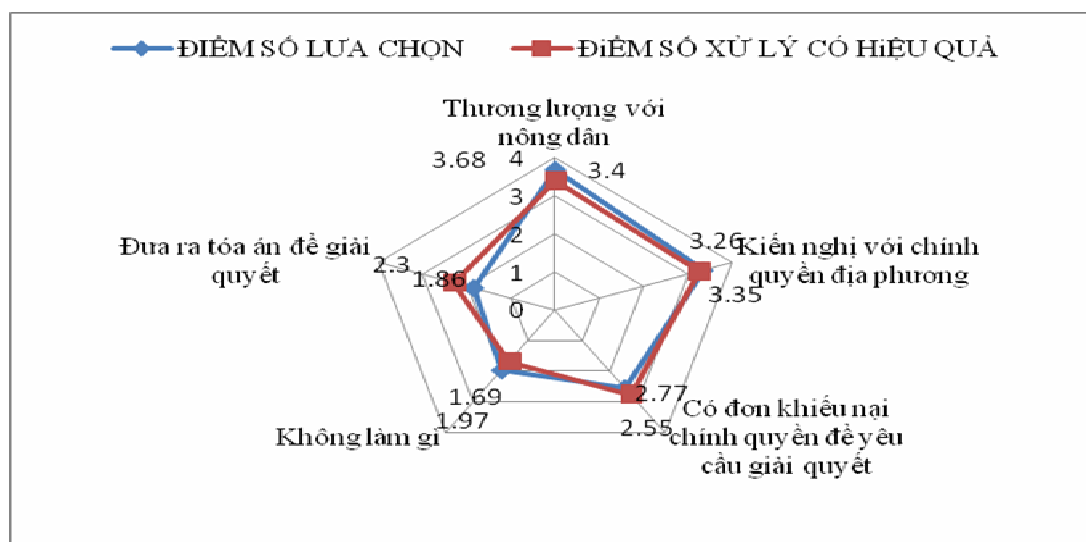
Cũng theo kết quả điều tra trên ghi nhận có 48,1% số *doanh nghiệp trả lương* khoán sản phẩm cho nhân viên nông vụ để gắn bó họ với kết quả sản xuất; 52% số doanh nghiệp trả lương thời gian cho nhân viên của mình. Tính *bình quân mức lương* cho một nhân viên nông vụ vào năm 2010 là 4.273.477đồng/người/tháng. Thấp nhất là 2.100.000 đồng và cao nhất là 10.000.000 đồng/người/tháng. Số trường hợp mức lương dưới 3.000.000/người/tháng là 11,5%. *Đây là mức lương thấp không đủ trang trải cho cuộc sống của nhân viên có nhiều khả năng sẽ dẫn đến những hệ quả không tốt trong quan hệ với nông dân.*

Việc *tổ chức những người nông dân cá thể vào các hình thức tập thể* để tạo cầu nối cho doanh nghiệp quan hệ với nông dân trong quá trình thực hiện hợp đồng là cần thiết. Tuy nhiên do chất lượng các HTX nông nghiệp hiện còn kém hiệu quả nên chỉ có 17,5% số doanh nghiệp chọn HTX làm đối tác ký kết hợp đồng. Số đông doanh nghiệp tiến hành hợp tác với tổ chức hội nông dân Việt Nam sẵn có, hoặc sử dụng ngay cán bộ thôn, ấp làm cầu nối với nông dân. Một số ít tự tổ chức ra các nhóm hộ nông dân để hỗ trợ cho công tác triển khai hợp đồng.

Nhìn chung khâu yếu của công tác tổ chức, cán bộ của doanh nghiệp hiện nay là chưa quản lý tốt được hành vi của nhân viên với không ít những biểu hiện tiêu cực trong quan hệ với nông dân. Việc tổ chức nông dân lại để tạo thuận lợi cho việc triển khai hợp đồng cũng chưa được chú trọng làm cho quan hệ hợp đồng với nông dân còn hạn chế và chưa thật hiệu quả.

2.2.4.6. Xử lý tranh chấp hợp đồng trong quá trình thực hiện liên kết

DVT:Thang đo 5 điểm



Biểu đồ 2.9: Mức độ thực hiện và hiệu quả các hình thức xử lý tranh chấp của doanh nghiệp chế biến với nông dân năm 2010

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND2, tháng 5/2011.

Biểu đồ 2.9 cho thấy điểm số được nông dân xác nhận là đúng theo thang đo Likert 5 điểm cho thấy hình thức doanh nghiệp thường sử dụng và có hiệu quả nhất giải quyết tranh chấp của doanh nghiệp khi nông dân vi phạm hợp đồng chủ yếu là thương lượng (3,68 và 3,4), kiến nghị với chính quyền địa phương xử lý (3,35 và 3,2). Các hình thức xử lý khác như: không làm gì, có đơn thư khiếu nại, đưa ra tòa án giải quyết không phải là sự lựa chọn của đa số doanh nghiệp vì không hiệu quả.

Riêng hình thức không tiếp tục hợp đồng với những nông dân đã vi phạm nghiêm trọng hợp đồng theo kết quả điều tra trên 40 doanh nghiệp thuộc mẫu DN cho thấy chỉ có 35% số doanh nghiệp lựa chọn phương án xử lý này. Nguyên nhân là do nhu cầu nguyên liệu của doanh nghiệp hợp đồng thường là rất quan trọng và do sợ không thu được nợ củ từ những nông dân này nếu bỏ qua họ.

Tóm lại: Qua phân tích thực trạng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam cho thấy:

(i) Các mô hình liên kết trong thực tiễn là rất phong phú và đa dạng xuất phát từ các nhu cầu, điều kiện hoàn cảnh khác nhau của từng vùng, từng ngành hàng, từng doanh nghiệp. Không thể có công thức chung cho mọi trường hợp.

(ii) Ba yếu tố : Tính chuyên biệt của sản phẩm; sự đột phá về kỹ thuật, chất lượng và giá cạnh tranh so với thị trường của sản phẩm do nông dân và doanh

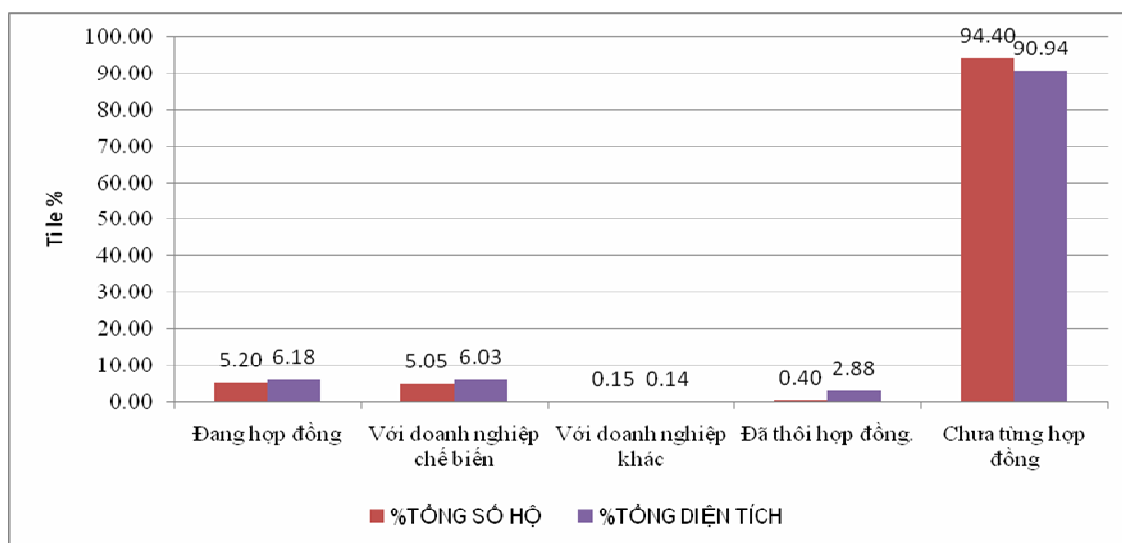
nghiệp sản xuất ra; quan hệ tài sản giữa hai bên là điều kiện tiên quyết cho sự thành công của hợp đồng liên kết.

(iii) Qui hoạch lựa chọn cây con, tình huống cụ thể để thực hiện hợp đồng chưa phù hợp và thiếu chế tài pháp luật, hành chính để xử phạt vi phạm hợp đồng là 2 vấn đề đang đặt ra cho tổ chức thực hiện liên kết ở Việt Nam

2.3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG SẢN VỚI NÔNG DÂN THỜI GIAN QUA

2.3.1. Những thành tựu đã đạt được

2.3.1.1. Qui mô, số lượng thực hiện liên kết trên phạm vi cả nước đã có chuyển biến bước đầu. Đã hình thành liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân trong thực tiễn sản xuất kinh doanh. Liên kết kinh tế đã được dư luận xã hội đồng tình, doanh nghiệp và nông dân quan tâm, chính quyền các cấp các ngành dành nhiều nỗ lực để tổ chức thực hiện xem nó là giải pháp quan trọng cho những vấn đề đặt ra cho sự phát triển ngành nông nghiệp nước ta hiện nay.



Biểu đồ 2.10: Tỉ lệ % số hộ và diện tích thực hiện phương thức nông nghiệp hợp đồng năm 2010

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND1, tháng 5/2011.

Biểu đồ 2.10 cho thấy trong tỉ lệ 5,20% số hộ nông dân 6,18% số diện tích đang hợp đồng với doanh nghiệp thì có 5,05% hộ nông dân và 6,03% diện tích đang thực hiện liên kết kinh tế với doanh nghiệp chế biến thông qua phương thức sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng. Ước lượng tỉ lệ này trên tổng thể hộ nông dân cả nước là từ 3,44% đến 6,66% số hộ và 4,28% đến 7,78% số diện tích.

Theo kết quả nghiên cứu của đề tài, 100% trong số 63 Tỉnh, thành phố trong cả nước đã thực hiện phương thức liên kết thông qua hợp đồng giữa nông dân với doanh nghiệp. Trong tổng số 9084 xã của cả nước, mẫu điều tra ngẫu nhiên XA1 với 126 xã trong 35/63 Tỉnh, thành phố cho thấy, có 5.56% xã đang hoặc đã từng thực hiện hợp đồng với doanh nghiệp chế biến.

Kết quả điều tra trên mẫu ND2 cho thấy hộ có diện tích hợp đồng nhỏ nhất là 0,1 ha ngô của bà Nông thị Tuyền ở xã Sơn Hải, huyện Lục Ngạn, Tỉnh Bắc Giang; lớn nhất là 7 ha trồng mía của Ô. Nhữ văn Kiểu thuộc xã Trí lực, huyện Thới Bình, Tỉnh Cà Mau hợp đồng với công ty CP Mía đường Tây Nam. *Bình quân chung diện tích hợp đồng cả nước là 0,77 ha.*

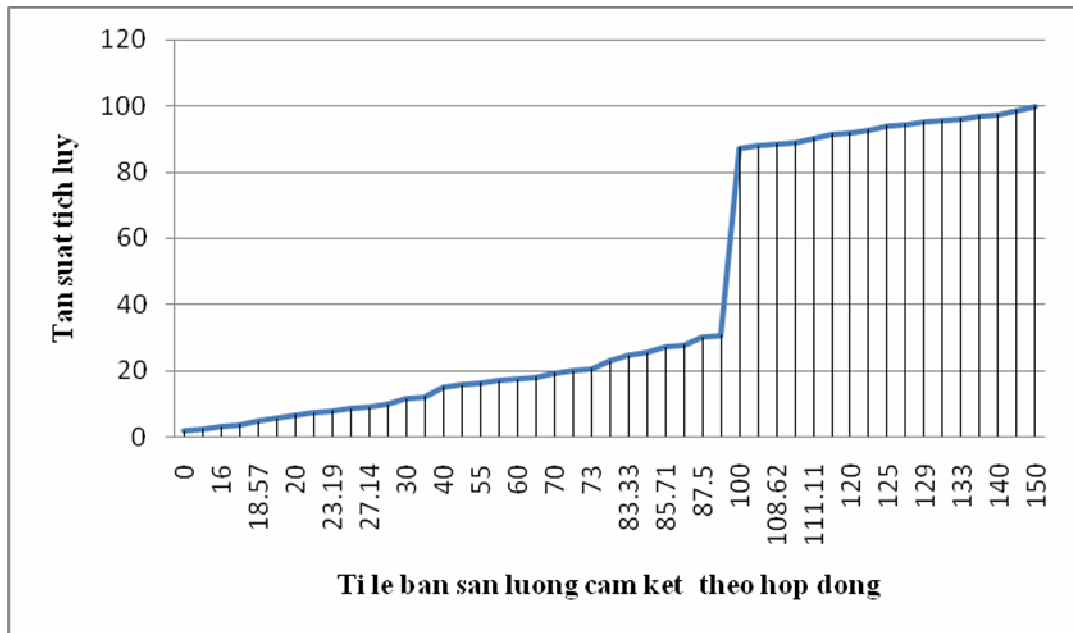
Kết quả thực hiện phương thức sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng tính theo từng ngành hàng nông sản, theo kết quả điều tra của nghiên cứu, có 35 loại cây, con nông sản có nông dân thực hiện liên kết với doanh nghiệp chế biến với nhiều mức độ khác nhau bao gồm: Lúa, lúa nếp, lúa giống, ngô ngọt, ngô giống, bông vải, chè, mía, dưa, cao su, dâu tằm, tằm sắn, tiêu, điều, cà phê, đậu nành, sắn, khoai tây, khoai lang, vải thiều, hạt giống rau các loại, rau sạch các loại, v dưa gang, dưa hấu, thuốc lá, nấm, chôm chôm, bưởi, cá ba sa, cá tra, tôm, heo, gà, bò sữa, cây lâm nghiệp.

2.3.1.2. Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân đã xuất hiện một số ngành hàng, một số doanh nghiệp chế biến có chất lượng liên kết tốt và có tính bền vững

Trong đó đáng chú ý là với một số cây, con thích hợp với thể chế liên kết như: bông vải, mía đường, chè, ong mật, dâu tằm, thuốc lá, đậu, cao su tiểu điền, sản xuất giống, rau quả sạch, các loại nông sản đặc sản có thương hiệu, cá tôm xuất khẩu, heo, gà công nghiệp, sữa bò, các loại cây con mới nhập nội và cây lâm nghiệp.

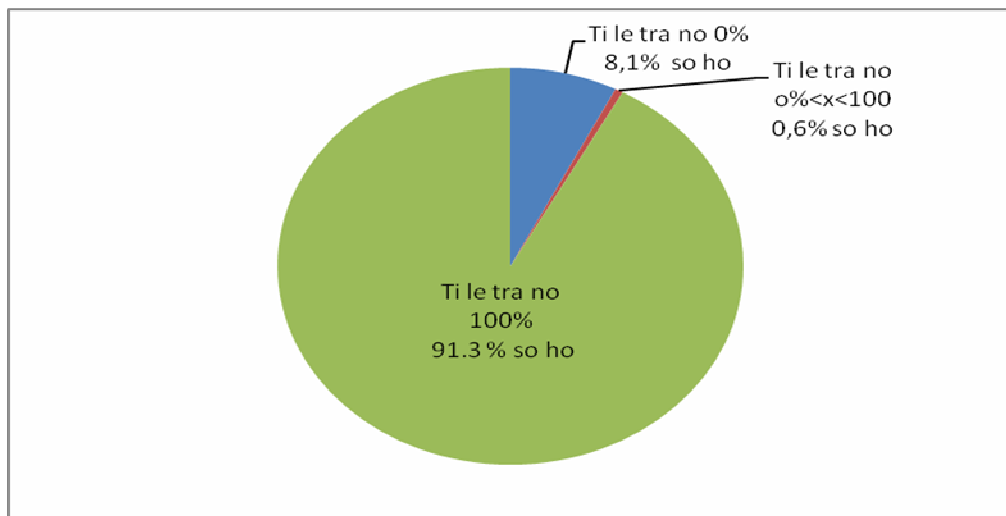
Trên phạm vi cả nước, theo kết quả điều tra trên mẫu ND1 tỉ lệ thôi hợp đồng trên tổng số đã từng hợp đồng là 7,33%. Ước lượng tỉ lệ này trên tổng thể nghiên cứu là từ 5,41% đến 9,25%.

Theo kết quả điều tra trên mẫu ND 2, có 93,5% số hộ hợp đồng liên tục, chỉ có 6% số hộ đang hợp đồng nhưng có những năm gián đoạn. Trong số gián đoạn phần lớn là gián đoạn hợp đồng 1 đến 2 năm. *Hệ số liên tục hợp đồng trung bình là 0,69. Như vậy là đối với những ngành hàng và những hộ đang thực hiện liên kết thì mối quan hệ hợp đồng tương đối bền vững.*



Biểu đồ 2.11: Thực hiện cam kết bán sản lượng hợp đồng cho doanh nghiệp chế biến của nông dân năm 2010

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND2, tháng 5/2011.



Biểu đồ 2.12: Thực hiện cam kết trả nợ đầu tư cho doanh nghiệp chế biến của nông dân năm 2010

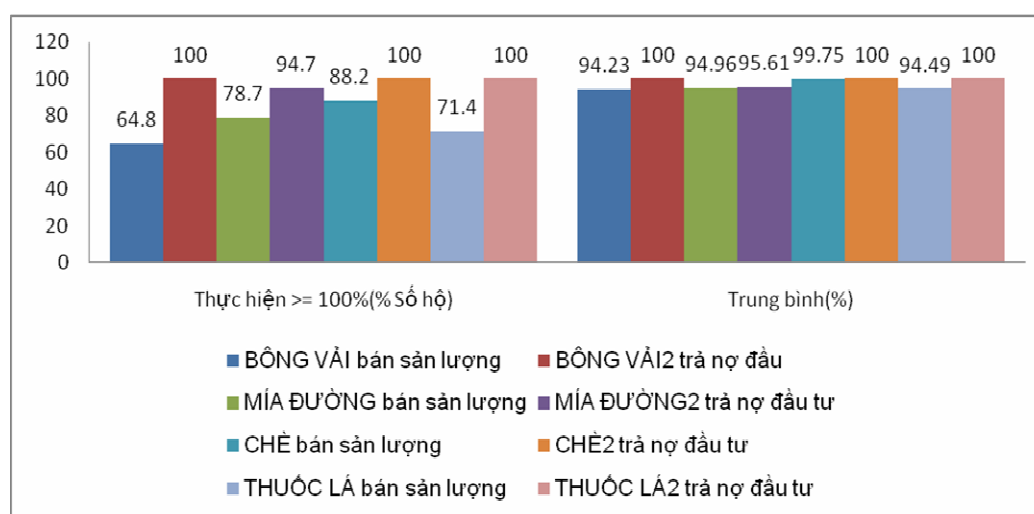
Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND2, tháng 5/2011.

Tỷ lệ trung bình nông dân bán sản lượng theo cam kết hợp đồng cho doanh nghiệp chế biến là 88,2%. Biểu đồ 2.11 và 2.12 cho thấy chỉ có khoảng 20% số hộ nông dân bán đủ và vượt sản lượng cam kết. Tỷ lệ trung bình trả nợ đầu tư cho doanh nghiệp chế biến là 91,61%. Trong đó có 91,3% số hộ trả đủ nợ cho doanh nghiệp.

Bảng 2.3: So sánh chất lượng thực hiện phương thức nông nghiệp hợp đồng năm 2010 giữa một số loại nông sản hợp đồng chủ yếu

CHỈ TIÊU	BÔNG VẢI		MÍA ĐƯỜNG		CHÈ		THUỐC LÁ	
	Bán sản lượng	Trả nợ đầu tư	Bán sản lượng	Trả nợ đầu tư	Bán sản lượng	Trả nợ đầu tư	Bán sản lượng	Trả nợ đầu tư
Số quan sát(%)	17	15	66	57	26	34	14	14
Trung bình(%)	94.23	100	94.96	95.61	99.75	100	94.49	100
Thực hiện 0 %(%Số hộ)	4.5	0	1.2	2.4	2.8	0	0	0
Thực hiện >= 100%(% Số hộ)	64.8	100	78.7	94.7	88,2	100	71.4	100

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND2 của nghiên cứu, tháng 5/2011.



Biểu đồ 2.13: So sánh chất lượng thực hiện phương thức nông nghiệp hợp đồng năm 2010 giữa một số loại nông sản hợp đồng chủ yếu

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND2, tháng 5/2011.

Theo bảng 2.4 các loại nông sản đang thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân chủ yếu và mang lại hiệu quả cho nông dân như bông vải, mía đường, chè, thuốc lá có *tỉ lệ trung bình nông dân bán sản lượng* đã cam kết theo hợp đồng xấp xỉ như nhau trong khoảng từ 94,23 % đến 99,75%. Tỉ

lệ trả nợ đầu tư cho doanh nghiệp cao hơn từ 95,61% đến 100%. *Tỉ lệ số hộ hoàn thành chỉ tiêu bán sản lượng* đã cam kết theo hợp đồng giữa các loại nông sản này xấp xỉ như nhau trong khoảng từ 64,8% đến 88,2 %. *Tỉ lệ số hộ hoàn thành chỉ tiêu trả nợ đầu tư cho doanh nghiệp* cao hơn ở trong khoảng từ 94,7% đến 100%.

Số liệu trên cho thấy với những ngành hàng đang thực hiện hợp đồng thì nông dân cơ bản đã thực hiện tốt cam kết trả nợ đầu tư và bán sản lượng cho doanh nghiệp nhưng việc trả nợ đầu tư cho doanh nghiệp tốt hơn. Ba nhân tố có ảnh hưởng đến việc bán sản lượng và trả nợ đầu tư là tính chuyên biệt của sản phẩm, đầu tư cho nông dân của doanh nghiệp và hiệu quả kinh tế của nông dân.

Về mức độ hài lòng của nông dân đối với doanh nghiệp chế biến trong quan hệ hợp đồng, kết quả điều tra mẫu ND2(Theo thang đo Likert 5 điểm) có chỉ số trung bình là 3,71. Về mong muốn tiếp tục ký kết hợp đồng với doanh nghiệp chế biến của nông dân cho thấy kết quả bình quân là 3,90.

Bảng 2.4: So sánh mức độ hài lòng của nông dân đối với doanh nghiệp chế biến năm 2010 giữa một số loại nông sản hợp đồng chủ yếu.

DVT:Thang đo 5 điểm

LOẠI NÔNG SẢN	MỨC ĐỘ HÀI LÒNG BÌNH QUÂN	KHOẢNG ƯỚC LƯỢNG	MỨC ĐỘ MONG MUỐN TIẾP TỤC HỢP ĐỒNG BÌNH QUÂN	KHOẢNG ƯỚC LƯỢNG
Mía đường	3.92	3.85-3.98	3.89	3.82-3.96
Chè	3.44	3.15-3.73	3.88	3.74-4.03
Bông	3.95	3.85-4.05	3.9	3.77-4.04
Thuốc lá	4.07	3.59-4.55	4.27	3.78-4.76

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND2, tháng 5/2011.

Theo bảng 2.4 mức độ hài lòng của nông dân đối với doanh nghiệp trong quan hệ hợp đồng của ngành thuốc lá là cao nhất bình quân đạt 4.07 điểm, thứ đến là hai ngành bông vải và mía đường với số điểm bình quân đạt xấp xỉ như nhau là 3,95 và 3,92; cuối cùng là ngành chè với 3,44 điểm. Mức độ mong muốn tiếp tục ký kết hợp đồng ngành thuốc lá vẫn dẫn đầu với 4,27; ngành mía đường , ngành chè và bông có số điểm xấp xỉ nhau là 3,89; 3,88 và 3,9.

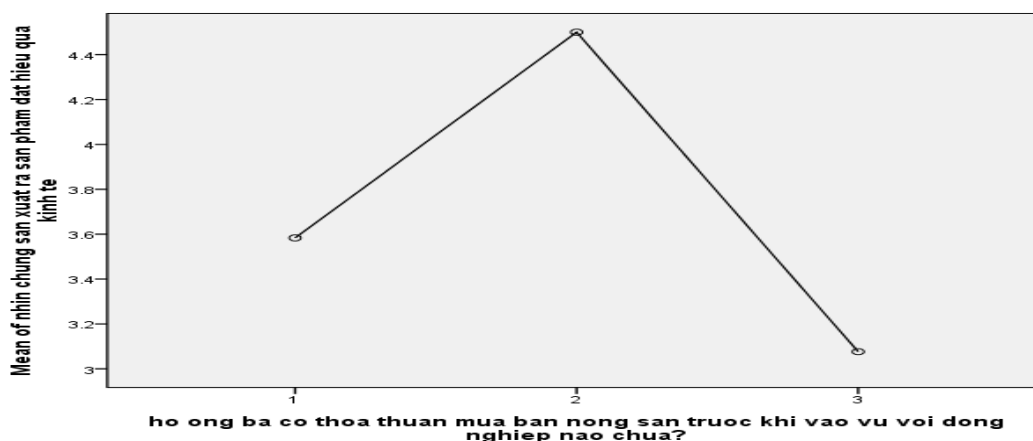
Số liệu trên cho thấy nhìn chung mức độ hài lòng của nông dân không cao chỉ ở mức trung bình nhưng với nông dân thuộc các ngành hàng có tính chuyên biệt có mức độ hài lòng tương đối cao.

Qua mẫu điều tra doanh nghiệp (DN) của nghiên cứu cho thấy một số số ngành nông sản khác có chất lượng thực hiện hợp đồng liên kết tốt như sản giống (Nhất là sản xuất giống lúa, ngô, bông vải, rau); nuôi bò sữa, nuôi ong mật, trồng rừng nguyên liệu giấy, trồng cao su tiểu điền, dâu tằm, sản xuất rau an toàn cung cấp cho các siêu thị; một số loại nông sản có thương hiệu nổi tiếng như bưởi năm roi, trồng lúa đặc sản như sản xuất lúa Nhật, lúa Thái Jasmine, lúa năng thơm chợ Đào, vải thiều Thanh Hà, nuôi cá tra, cá basa, tôm xuất khẩu.

2.3.1.3. Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân đã mang lại hiệu quả kinh tế cho nông dân và doanh nghiệp chế biến đang thực hiện liên kết

- Về hiệu quả kinh tế thực hiện liên kết kinh tế cho nông dân.

DVT:Thang đo 5 điểm



Ghi chú: 1. Nông dân đang hợp đồng; 2. ND thôi hợp đồng; 3. ND chưa hợp đồng

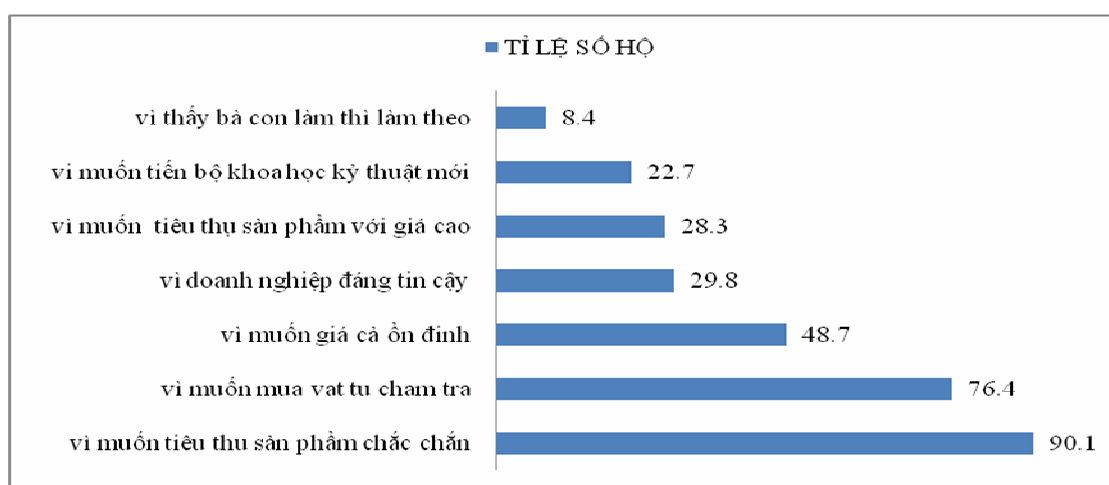
ANOVA: $p\text{-value}=0.000<0.05$. POST HOC: $p\text{-value}=0.000<0.05$.

Biểu đồ 2.14: So sánh cảm nhận về hiệu quả kinh tế của nông dân với các quan hệ kinh tế khác nhau năm 2010

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND1, tháng 5/2011.

Biểu đồ 2.14 cho thấy *Cảm nhận bình quân về hiệu quả kinh tế* của nhóm nông dân đã từng hợp đồng nhưng đã thôi hợp đồng là cao nhất với 4,5 điểm; kế đến là nhóm nông dân đang hợp đồng với 3,58 điểm; ít nhất là nhóm nông dân chưa từng hợp đồng là 3,08 điểm. Từ các số liệu trên cho thấy được hiệu quả kinh tế hơn hẳn của việc nông dân hợp đồng với doanh nghiệp chế biến so với không hợp đồng. Tuy nhiên trong những tình huống cụ thể mà việc hợp đồng không thành công thì việc thôi hợp đồng

chính là giải pháp để đảm bảo hiệu quả kinh tế như trong phạm vi điều tra này là với cây ngô và trồng cải bắp.



Biểu đồ 2.15: Động cơ thúc đẩy thực hiện liên kết với doanh nghiệp chế biến của nông dân năm 2010

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND2, tháng 5/2011.

Biểu đồ 2.15 cho thấy hiệu quả lớn nhất do hợp đồng mang lại cho nông dân là có được nơi tiêu thụ sản phẩm (90,1 % số hộ) và hiệu quả trong việc nhận được vật tư đầu tư cho nhu cầu sản xuất(76,4%). Các lợi ích và hiệu quả yếu hơn là việc tiêu thụ nông sản với giá ổn định, có giá bán cao hơn giá thị trường hoặc lợi ích tiếp thu các tiến bộ kỹ thuật mới do doanh nghiệp chế biến chuyển giao. Riêng *hiệu quả về giá cả cao* như kỳ vọng của nông dân vào hợp đồng có tỉ lệ số hộ cảm nhận cao ở một số loại cây trồng như: lúa giống, thuốc lá, đậu bắp.

Bảng 2.5: So sánh cảm nhận của nông dân về hiệu quả của việc bán nông sản qua các kênh bán hàng khác nhau năm 2010

DVT:Thang đo 5 điểm

NỘI DUNG ĐÁNH GIÁ	BÁN NÔNG SẢN Ở CHỢ	BÁN NÔNG SẢN CHO ĐẠI LÝ TƯ NHÂN	BÁN NÔNG SẢN CHO HTX	BÁN NÔNG SẢN CHO CÔNG TY KHÔNG HỢP ĐỒNG	BÁN NÔNG SẢN QUA HỢP ĐỒNG
Có giá bán ổn định	3.09	2.3	3.18	3.3	3.85
Mua hết sản phẩm	3.2	3.7	2.64	3.46	4.01
Cân đo chính xác	3.17	3.64	3.36	3.44	3.86
An toàn ít rủi ro	3.35	2.79	3.59	3.33	3.93

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND2, tháng 5/2011.

Về hiệu quả trong việc tiêu thụ nông sản: Bảng 2.5 cho thấy nông dân cảm nhận được hiệu quả của phương thức liên kết với doanh nghiệp trên trên 4 khía cạnh: Ổn định giá cả (3,85), mua hết sản phẩm (4,01), cân đo chính xác(3,86) và an toàn ít rủi ro(3,93).

Về hiệu quả trong việc nhận đầu tư vật tư: Lãi suất đầu tư vật tư của doanh nghiệp cho nông dân theo mẫu điều tra ND2 bình quân là 0,35%/tháng. Trong khi đó lãi suất của ngân hàng nông nghiệp cho nông dân vay theo mẫu ND1 bình quân là 1,28%/tháng.

Như vậy việc nhận được khoảng tín dụng vật tư với lãi suất thấp chỉ bằng 27,34% lãi suất ngân hàng là một hiệu quả thiết thực mà việc liên kết kinh tế với doanh nghiệp chế biến mang lại cho người nông dân. Điều đáng lưu ý là trong mẫu ND2 có đến 44% số quan sát cho biết doanh nghiệp chế biến hợp đồng đã không tính lãi suất với bà con nông dân.

Bảng 2.6: So sánh cảm nhận của nông dân về hiệu quả của việc mua vật tư với các kênh cung cấp khác nhau năm 2010

*DVT:*Thang đo 5 điểm

NỘI DUNG ĐÁNH GIÁ	MUA VẬT TƯ Ở CHỢ	MUA VẬT TƯ CỦA ĐẠI LÝ TƯ NHÂN	MUA VẬT TƯ CỦA CÔNG TY KINH DOANH VẬT TƯ	MUA VẬT TƯ CỦA HTX	MUA VẬT TƯ CỦA CÔNG TY HỢP ĐỒNG
Giá cả có thể tin cậy được	2.64	3.3	3.56	3.69	3.81
Giá cả không lên xuống thất thường	2.55	2.63	3.06	3.22	3.61
Chất lượng tốt	3	3.66	3.69	3.83	3.84
Chất lượng phù hợp với nhu cầu	3.02	3.76	3.73	3.8	3.87
Chi phí công sức tìm người bán thấp	3.49	3.8	3.7	3.65	3.93
Nhìn chung là phương thức có ưu điểm	2.62	3.22	3.51	3.64	3.82

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND2, tháng 5/2011.

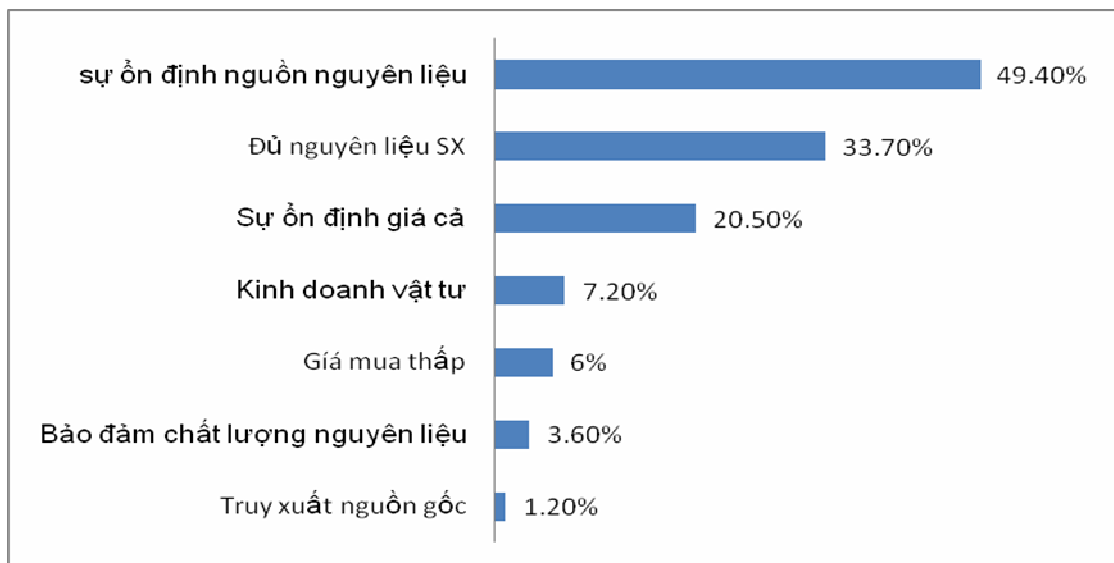
Bảng 2.6 cho thấy nông dân hợp đồng nhận thấy được *hiệu quả của phương thức liên kết trong việc mua vật tư* bằng sự đáng tin cậy hơn về giá cả (3,81), giá cả không lên xuống thất thường (3,61), chất lượng vật tư tốt hơn (3,84), chất lượng vật tư phù hợp với nhu cầu (3,87), chi phí tìm người để mua thấp (3,93) và nhìn chung là phương thức cung ứng vật tư có nhiều ưu điểm (3,82).

Tóm lại: Hiệu quả kinh tế của phương thức hợp đồng được nông dân đang thực hiện hợp đồng thể hiện chủ yếu:

(i) Có được nơi tiêu thụ sản phẩm do giá cả ổn định, mua hết sản phẩm, cân đo chính xác và an toàn ít rủi ro;

(ii) Được doanh nghiệp đầu tư vật tư cho nhu cầu sản xuất do lãi suất thấp, sự đáng tin cậy hơn về giá cả, không lên xuống thất thường, chất lượng tốt, phù hợp với nhu cầu, chi phí tìm người để mua thấp.

- Về hiệu quả kinh tế thực hiện liên kết kinh tế cho doanh nghiệp chế biến



Biểu đồ 2.16: Động cơ thúc đẩy doanh nghiệp chế biến thực hiện liên kết

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu DN, tháng 5/2011.

Biểu đồ 2.16 cho thấy các lợi ích kinh tế mà các doanh nghiệp nói chung cảm nhận được khi liên kết với nông dân là sự ổn định nguồn cung cấp nguyên liệu (49,4% số doanh nghiệp); nếu không có hợp đồng với nông dân sẽ không có đủ nguyên liệu để sản xuất (33,7 %), sự ổn định về giá cả mua nguyên liệu (20,5%

Bảng 2.7: So sánh cảm nhận của doanh nghiệp về hiệu quả của việc mua nông sản nguyên liệu qua các kênh mua hàng khác nhau

ĐVT: Thang đo 5 điểm

NỘI DUNG ĐÁNH GIÁ	MUA CỦA THƯƠNG NHÂN BUÔN CHUYỂN	MUA CỦA CÔNG TY LỚN	MUA CỦA NÔNG DÂN KHÔNG HỢP ĐỒNG	MUA CỦA NÔNG DÂN HỢP ĐỒNG
Giá cả ít biến động	1.96	2.58	1.89	3.2
Tuân thủ theo gia đã thỏa thuận	2.43	3	2.4	3.1
Giao hàng đúng số lượng cam kết	2.3	2.58	1.96	3.03
Giao hàng đúng chất lượng cam kết	2.94	3.18	2.33	3.32
Cung cấp được nông sản chuyên dùng	2.12	2.36	2	3.05
Chi phí tìm người mua thấp	2.87	2.47	2.57	3.9
Có khả năng chậm thanh toán	1.88	2.38	2.15	2.95
Thời gian thỏa thuận nhanh	3.21	3.06	2.96	3.42
Hợp đồng đơn giản tiện lợi	3.20	2.89	3.35	3.39
Khả năng giảm nhẹ các ràng buộc	3.22	3.19	2.79	3.41
Chi phí giao dịch thấp	3.3	3.32	3.44	3.41
Tạo điều kiện giảm tồn kho nguyên liệu	2.44	2.71	2.38	3.2

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu DN, tháng 5/2011.

Bảng 2.7 cho thấy phương thức liên kết với nông dân có hiệu quả cao trên một số tiêu chí như: Giá cả ít biến động (3,2); tuân thủ theo gia đã thỏa thuận (3,1); giao hàng đúng số lượng cam kết (3,03); giao hàng đúng chất lượng cam kết (3,32); cung cấp được nông sản chuyên dùng (3,05), chi phí tìm người mua thấp (3,9), thời gian thỏa thuận nhanh (3,42); hợp đồng đơn giản tiện lợi (3,39); khả năng giảm nhẹ các ràng buộc hợp đồng (3,41); chi phí giao dịch thấp (3,41), tạo điều kiện giảm tồn kho nguyên liệu (3,2).

Tóm lại: Hiệu quả kinh tế của liên kết kinh tế với nông dân thông qua cảm nhận của các doanh nghiệp thể hiện trên các khía cạnh: Đảm bảo số lượng và chất lượng nguyên liệu, giá cả ổn định và tiên lượng được, giảm chi phí giao dịch và chi phí sản xuất.

2.3.1.4. Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân không chỉ mang lại hiệu quả kinh tế cho nông dân và doanh nghiệp chế biến mà còn có hiệu quả kinh tế- xã hội rõ nét

Theo so sánh kết quả điều tra ở mẫu XA 2 về tỉ lệ số xã thực hiện hợp đồng

thuộc miền núi là 43,3% cao hơn so với 34,1% ở mẫu XA1. Tỷ lệ số xã thực hiện hợp đồng *thuộc vùng dân tộc* ở mẫu XA 2 là 28% cao hơn mức 13% ở mẫu XA1. Tỷ lệ số xã thực hiện hợp đồng *thuộc vùng sâu vùng xa* ở mẫu XA 2 là 20,4% cao hơn mức 17,5% ở mẫu XA1. Tương tự như vậy so sánh kết quả điều tra ở mẫu XA 2 về *tỷ lệ số hộ nghèo* thực hiện hợp đồng trên mẫu XA 2 là 25% cao hơn so với 19% ở mẫu XA1.

Bảng 2.8: So sánh số lượng và chất lượng HTX và các hình thức kinh tế hợp tác khác ở các xã năm 2010

LOẠI MẪU ĐIỀU TRA	TỈ LỆ % SỐ XÃ CÓ HTX	TỈ LỆ% SỐ XÃ CÓ KINH TẾ HỢP TÁC KHÁC	TỈ LỆ % HỘ NÔNG DÂN THAM GIA HTX	TỈ LỆ % NÔNG DÂN THAM GIA KINH TẾ HỢP TÁC KHÁC	CHẤT LƯỢNG HTX (Điểm)	CHẤT LƯỢNG KINH TẾ HỢP TÁC KHÁC (Điểm)
XÃ 1	36.3	34.03	68.6	34.03	3.07	3.03
XÃ 2	65.7	36.1	60.84	14.2	2.97	3

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu XA1 và XA2, tháng 5/2011.

Bảng 2.8 cho thấy kết quả tỷ lệ số xã có HTX ở mẫu XA2 là 65,7% cao hơn mức 36,3% ở mẫu XA1. Tỷ lệ số xã có hình thức kinh tế hợp tác khác không phải là HTX ở mẫu XA2 là 36,1% cao hơn mức 34,03% ở mẫu XA1 .

Qua đó cho thấy việc doanh nghiệp kinh doanh nông sản có xu thế đầu tư nhiều hơn vào khu vực miền núi, vùng sâu vùng xa, vùng dân tộc, vùng nghèo, khu vực có HTX và kinh tế hợp tác phát triển; đã góp phần không nhỏ vào việc phát triển kinh tế-xã hội, xây dựng và phát triển kinh tế hợp tác ở nông thôn; chuyển đổi cơ cấu cây trồng và thực hiện chính sách xóa đói giảm nghèo, chính sách dân tộc của nhà nước.

Trong lĩnh vực xuất khẩu, liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân mang lại hiệu quả rõ rệt trên một số ngành hàng như rau quả, cá tra, cá ba sa, chè, gạo đặc sản gắn liền với yêu cầu bảo đảm tiêu chí về an toàn vệ sinh thực phẩm và truy xuất nguồn gốc xuất xứ và thương hiệu. Điển hình như: Công ty Cổ phần thực phẩm Đại Dương(Cà Mau) chuyên kinh doanh cá, tôm xuất khẩu; đã hỗ trợ về vốn cho các xã viên, đầu ra tôm nguyên liệu được công ty thu mua tập trung. Ông Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần thực phẩm Đại Dương Nguyễn Hữu Thành cho hay “Sự gắn kết vùng nuôi còn giúp doanh nghiệp luôn có

nguồn nguyên liệu sạch. Nhờ vậy, sản phẩm của chúng tôi thâm nhập khá thuận lợi vào các thị trường khó tính” [1].

Tổng công ty Xuất nhập khẩu Rau quả Việt Nam (Vegetexco) đã xây dựng mô hình liên kết với Hiệp hội sản xuất và tiêu thụ vải thiều Thanh Hà (Hải Dương) bao gồm đại diện của người sản xuất vải [4]. Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển Hệ thống Nông nghiệp (Casrad) - đơn vị nghiên cứu tư vấn các mô hình liên kết tổ chức nông dân mới và chính quyền địa phương huyện Thanh Hà để sản xuất quả vải thiều tươi để xuất khẩu qua thị trường Đức, Canada theo phương tiện máy bay nhờ đó giá vải thiều xuất khẩu mang chỉ dẫn địa lý Thanh Hà tăng 35-45% so với giá vải cùng loại được bán tại địa phương.

Doanh nghiệp Chế biến rau quả xuất khẩu Hoàng Gia (Vĩnh Long) ngay khi mới thành lập năm 2002, DN ký ngay hợp đồng với các hộ dân bằng văn bản để xây dựng vùng nguyên liệu sản xuất bưởi theo tiêu chuẩn GlobalGap để đủ tiêu chuẩn chất lượng xuất khẩu cho các vườn bưởi của các hộ nông dân trồng bưởi 5 roi tại Bình Minh [37].

Tóm lại: Những kết quả đã đạt được của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam tuy chưa thể là một hiện tượng phổ biến về lương, còn rất không hoàn hảo về chất, nhưng có ý nghĩa kinh tế và kinh tế-xã hội rất quan trọng đóng vai trò tạo ra một thể chế kinh tế bổ sung cho thị trường và kế hoạch; tạo bước đột phá về áp dụng tiến bộ kỹ thuật, chất lượng sản phẩm, thị trường, xóa đói giảm nghèo, công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn và hội nhập kinh tế quốc tế.

2.3.2. Nguyên nhân những thành tựu đã đạt được

2.3.2.1. Nguyên nhân khách quan của những thành tựu đã đạt được

Một là, sau một thời gian dài duy trì cơ chế kế hoạch hóa hành chính, từ năm 1981 nhất là từ 1986 đất nước ta đã thực hiện *công cuộc đổi mới kinh tế, chuyển đổi thể chế kinh tế sang kinh tế thị trường định hướng XHCN*, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp chế biến nông sản quốc doanh trước đây thực hiện liên kết kinh tế với nông dân để chủ động tạo ra nguồn nguyên liệu cho mình; trên một số ngành hàng như : Bông hàng hóa tiêu thụ thông qua hợp đồng chiếm tỉ lệ 100% ; mía đường: 81%; chè 9% . Những ngành hàng đó cho đến nay vẫn đóng vai trò nòng cốt trong việc thực hiện thể chế liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.

Hai là, quá trình thực thi chính sách thu hút đầu tư nước ngoài đã tạo điều kiện cho các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào ngành chế biến nông sản thực phẩm và có nhiều doanh nghiệp FDI đã du nhập phương thức sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng (Contract farming) vào nước ta nhất là trên một số ngành hàng như: Mía đường, sữa bò, chăn nuôi heo, gà công nghiệp, chè, lúa... làm cho thể chế liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân có bước phát triển mới, mang theo họ cả lý luận và kinh nghiệm thực tiễn làm cho quá trình thực hiện liên kết phong phú và có hiệu quả hơn.

Liên kết kinh tế với nông dân đã trở thành phương thức hoạt động chủ yếu của các doanh nghiệp FDI trong nông nghiệp, điển hình như: Công ty TNHH Chè Haiyih(Lâm Đồng) là công ty 100% vốn Đài Loan tiêu thụ 99,8% các sản phẩm chè cao cấp, như chè kim tuyến, tứ quý, và ô long đã ký kết hợp đồng với nông dân trồng chè và bao tiêu sản phẩm cho họ. Cho tới nay, số hộ nông dân muốn tham gia trồng chè cho Hai Yih ngày càng tăng. Nhiều nông dân hiện đang trồng chè cho công ty cũng muốn mở rộng diện tích hiện có.

Công ty trách nhiệm hữu hạn Agimex – Kitoku(An Giang) có chương trình hợp tác, bao tiêu lúa và nông sản cho nông dân. Riêng chương trình bao tiêu lúa Nhật đã xuất hiện từ hơn 10 năm qua, với diện tích hằng năm đạt khoảng 600 - 900 ha[4] .

Nhìn chung vai trò của các doanh nghiệp FDI trong việc thực hiện liên kết với nông dân có ý nghĩa lớn đối với nước ta vì họ mang theo công nghiệp thực hiện hợp đồng có hiệu quả có thể cung cấp nhiều bài học quý cho các doanh nghiệp trong nước.

Ba là, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế nhất sau khi Việt Nam thực hiện gia nhập tổ chức thương mại thế giới(WTO), thị trường xuất khẩu nông sản thực phẩm của nước ta mở rộng nhanh chóng gắn liền với áp lực cạnh tranh tăng lên và nhu cầu nâng cao chất lượng sản phẩm, đảm bảo tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm, qui định về truy xuất nguồn gốc xuất xứ để có thể xâm nhập vào các thị trường Châu Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản khó tính và hàng rào bảo hộ của họ bằng tiêu chuẩn kỹ thuật; đòi hỏi phải xây dựng chuỗi cung ứng hiện đại cho các ngành hàng nông sản xuất khẩu như cá tra, cá basa, tôm đông lạnh, cây ăn quả...

Khâu then chốt trong quá trình xây dựng chuỗi cung cấp, chuỗi giá trị ngành hàng nông sản chính là thực hiện thể chế liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân bằng một xung lực mới, chất lượng mới hơn trước.

2.3.2.2. Nguyên nhân chủ quan của những thành tựu đã đạt được

Một là, Nhà nước ta đã nhanh chóng nhận ra nhu cầu bức thiết của thực tiễn, trên cơ sở đó đã sớm ban hành nhiều chủ trương chính sách tạo điều kiện cho thể chế liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân phát triển như: Nghị định số 170/2004/NĐ-CP của Chính phủ ban hành ngày 22/09/2004 về sắp xếp đổi mới và phát triển nông trường quốc doanh trong đó có qui định việc mở rộng hình thức giao đất cho nông trường viên nhận khoán tạo điều kiện hình thành mô hình hạt nhân trung tâm của liên kết kinh tế giữa nông trường với công nhân viên nông trường; Nghị định số 163/1999/NĐ-CP của Chính phủ ngày 16/11/1999 về “Về giao đất, cho thuê đất lâm nghiệp cho tổ chức, hộ gia đình và cá nhân sử dụng ổn định, lâu dài vào mục đích lâm nghiệp” đã tạo điều kiện hình thành mô hình liên kết trồng và khai thác rừng trong lĩnh vực lâm nghiệp giữa các lâm trường với nông dân và lâm trường viên nhận đất kinh doanh nghề rừng.

Đặc biệt nhất là Quyết định 80 đã đặt cơ sở pháp lý vững chắc cho thể chế liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân phát triển phát triển mạnh hơn so với giai đoạn trước. Nhiều chính sách khuyến khích của Nhà nước đã được cụ thể hóa như: chính sách cho doanh nghiệp có hợp đồng với nông dân vay vốn ưu đãi để đầu tư cho nông dân; chính sách hỗ trợ nguồn kinh phí cho các doanh nghiệp tham gia làm công tác khuyến nông với nông dân; chính sách ưu đãi đầu tư vào khu vực nông thôn, miền núi, vùng dân tộc thiểu số, vùng khó khăn; chính sách quản lý về vệ sinh an toàn thực phẩm; cấp giấy chứng nhận chỉ dẫn địa lý cho cho các loại nông sản có thương hiệu.

Sau khi có quyết định 80 sự tham gia của hệ thống chính trị vào việc xây dựng thể chế liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân có sự quan tâm mạnh mẽ hơn trước. Nhiều cấp chính quyền địa phương đã tăng cường công tác qui hoạch vùng nguyên liệu cho doanh nghiệp đầu tư sản xuất; nhiều dự án giảm nghèo được giao cho doanh nghiệp chế biến nông sản thực hiện, nhiều dự án xây dựng các mô hình liên kết đã được triển khai kèm theo các chính sách hỗ trợ giống, vật tư nông nghiệp cho nông dân hợp đồng. Tất cả những giải pháp đó của Nhà nước đã có tác dụng khuyến khích động viên, hướng dẫn doanh nghiệp và nông dân liên kết nhau để phục vụ sản xuất và tiêu thụ nông sản phẩm

Hai là, sự nỗ lực chủ quan của các doanh nghiệp chế biến nông sản, bao gồm cả doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã cùng với nông

dân bước đầu sáng tạo ra nhiều mô hình liên kết tốt có hiệu quả cao, tích lũy nhiều bài học thành công cũng như không thành công để vận dụng vào thực tiễn sinh động của quá trình xây dựng thể chế liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân. Với nhiều doanh nghiệp thì dù cho có sự quan tâm của Nhà nước hay không, có sự hỗ trợ của các chính sách nhà nước hay không thì họ vẫn ngày đêm, kiên trì thực hiện quan hệ liên kết với nông dân trước hết vì sự sống còn của đơn vị mình.

Những đơn vị tiêu biểu đó là: Ngành mía đường có Công ty CP Mía đường Lam Sơn, ngành Bông có Công ty CP Bông Việt Nam, ngành sữa có Công ty VINAMILK; ngành lúa gạo có công ty CP Bảo vệ thực vật An Giang, Công ty CP GENTRACO; ngành sản xuất giống có Công ty CP Giống cây trồng Nha Hố, Công ty giống cây trồng Miền Nam; ngành cá, tôm xuất khẩu có Công ty CP thủy sản Bình An; ngành chè có công ty TNHH chè HAIYIH; ngành rau quả có Công ty cổ phần chế biến nông sản thực phẩm xuất khẩu Hải Dương, siêu thị Metro; ngành lâm nghiệp có công ty CP Lâm nghiệp Đắk Lắk; sản xuất nông sản đặc sản có Công ty liên doanh Angimex – Kitoku sản xuất lúa Nhật, Doanh nghiệp Chế biến rau quả xuất khẩu Hoàng sản xuất bưởi Năm roi, ngành chăn nuôi có Công ty cổ phần Chăn nuôi CP Việt Nam...

2.3.3. Những thiếu sót tồn tại

2.3.3.1. Qui mô, số lượng thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân còn nhỏ bé. Chưa tương xứng với nhu cầu và tiềm năng của thực tiễn sản xuất kinh doanh của cả doanh nghiệp và nông dân.

Theo kết quả điều tra chỉ mới có 5,05% hộ nông dân, 6,03% diện tích canh tác, và 5.56% số xã đang thực hiện liên kết kinh tế với doanh nghiệp chế biến thông qua phương thức sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng. Số ngành hàng có liên kết kinh tế mạnh còn ít. Kết quả điều tra trên mẫu ND1 cho thấy với loại cây trồng có thị trường phổ biến, nông dân có khả năng dự trữ và sơ chế như ngô, lúa, hạt điều... tỉ lệ tham gia hợp đồng chỉ từ 0,6% đến 2,2%; Cà phê, tiêu từ 0,6% đến 4% số hộ có cây trồng cùng loại.

Nếu so với chỉ tiêu được đặt ra của quyết định 80(2002), nông nghiệp hợp đồng phải chiếm 30% sản lượng vào năm 2005 và 50% sản lượng vào năm 2010 là thấp xa so với kế hoạch. Nếu so với kết quả thực hiện của Trung quốc, một nước có điều kiện hoàn cảnh tương tự như Việt Nam, tỷ lệ trong tổng số các hộ nông dân tham gia vào hợp đồng bao tiêu nông sản của họ đạt 30% vào năm 2002[68] là quá thấp. *Nhìn chung, ở nước ta liên kết kinh tế chưa trở thành hiện tượng phổ biến mà*

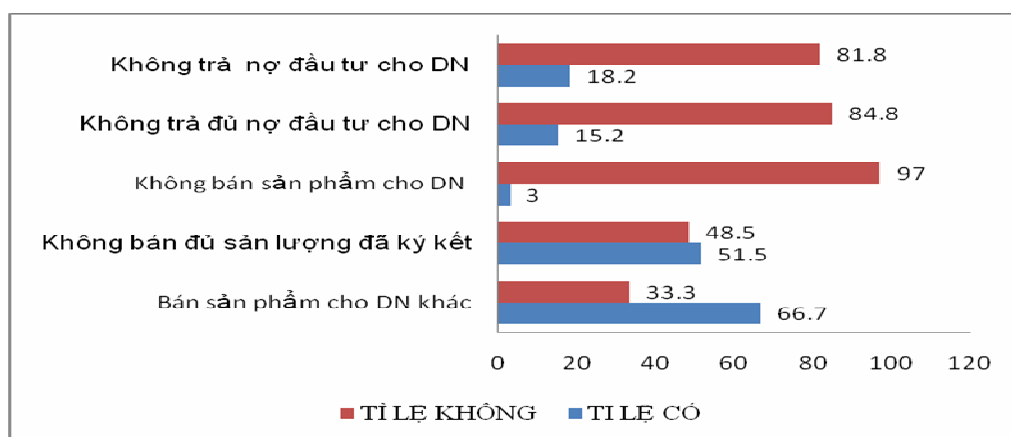
chỉ tập trung vào một số ngành hàng có điều kiện nhất định.

Một số ngành vốn có điều kiện và truyền thống thực hiện liên kết tốt nhưng đến nay đã sa sút rõ rệt như: Ngành chè: Trong những năm 80 tỉ lệ hợp đồng đạt khoảng 80% tập trung phần lớn vào VINATEA thì đến năm 2009 chỉ còn 9% sản lượng. Hậu quả là ngành chè Việt Nam chỉ có khoảng hơn 100.000 ha chè mà có đến 300.000 cơ sở chế biến mini; tình trạng tranh mua nguyên liệu diễn ra gay gắt làm cho ngành chè có sự sa sút về năng suất, chất lượng và hiệu quả kinh tế.

Mặt khác *qui mô diện tích sản xuất của nông dân hợp đồng* với doanh nghiệp còn rất nhỏ bé với bình quân chung diện tích hợp đồng là 0,77 ha. Mỗi một doanh nghiệp chế biến phải quan hệ hợp đồng với hàng ngàn hàng vạn hộ nông dân nên gây ra rất nhiều khó khăn cho công tác quản lý hợp đồng. Ví dụ như: Niên vụ 2006-2007, Công ty CP Bông Việt Nam tổ chức sản xuất được 7.969 ha bông nhưng phải hợp đồng với 11.020 hộ nông dân và phải sử dụng đến khoảng 150 cán bộ nông vụ để quản lý làm cho chi phí quản lý lớn.

2.3.3.2. Chất lượng thực hiện thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân còn thấp biểu hiện nhiều bất cập.

Theo Kết quả điều tra từ hộ nông dân trên mẫu ND2, tỉ lệ trung bình nông dân không chịu bán sản lượng theo cam kết hợp đồng cho doanh nghiệp chế biến trong những ngành hàng đang hợp đồng là 11,8%. Biểu đồ 2.11 và 2.12 cho thấy có khoảng 80% số hộ nông dân không bán đủ sản lượng cam kết và 8,1% số hộ nông dân không trả nợ cho doanh nghiệp.



Biểu đồ 2.17. Những hình thức vi phạm hợp đồng của nông dân theo đánh giá của doanh nghiệp chế biến năm 2010

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu ND2, tháng 5/2011.

Theo Kết quả điều tra từ doanh nghiệp, biểu đồ 2.18 cho thấy có 66,7% số

doanh nghiệp đang hợp đồng cho biết nông dân thường bán sản phẩm đã hợp đồng cho doanh nghiệp khác, 51,5% số doanh nghiệp phản ánh nông dân thường không bán đủ sản lượng đã cam kết cho doanh nghiệp, 18,2% số doanh nghiệp phản ánh nông dân không trả nợ đầu tư cho doanh nghiệp,

Với những ngành hàng khác đã từng thực hiện hợp đồng theo quyết định 80 nhưng không thực hiện nữa hoặc thực hiện cầm chừng như: cà phê, ngô, lúa thường, điều... thì tình hình thực hiện hợp đồng là rất khó khăn doanh nghiệp không mua được sản phẩm, không thu được nợ nên không còn là những ngành hàng có nhiều hợp đồng.

Công ty dịch vụ kỹ thuật nông nghiệp An Giang đã liên kết và ký kết hợp đồng đầu tư bán chịu giống cho nông dân và mua lại sản phẩm lúa với giá cố định khi đến vụ thu hoạch thì một doanh nghiệp khác nhảy vào mua với giá cao hơn 1.000 đồng/kg so với hợp đồng ký kết, nông dân bán ngay cho doanh nghiệp đó, khiến công ty vừa không mua được sản phẩm vừa mất luôn cả số tiền đầu tư ban đầu[32].

Năm 2006 Công ty CP kinh doanh tổng hợp Miền Đông (Đồng Nai) ký hợp đồng sản xuất hơn 200 ha ngô với nông dân kèm theo đầu tư giống, phân, thuốc nhưng đến vụ thu hoạch công ty chỉ mua được 5% sản lượng ký kết và thu được 30% số nợ đầu tư cho nông dân. Từ đó công ty không còn dám nghĩ đến việc hợp đồng trồng ngô với nông dân nữa [11].

Công ty cà phê EAPOK(Đak Lak) với kết quả thực hiện hợp đồng từ năm 2002 – 2005: Trong số 471 hộ nông dân có ký kết hợp đồng tiêu thụ cà phê với doanh nghiệp, chỉ có 374 hộ thực hiện tốt hợp đồng đã ký, chiếm 79,4%, còn 20,6% số hộ vi phạm hợp đồng. Một số khoản công nợ dây dưa, kéo dài, mất khả năng thanh toán, làm mất vốn của doanh nghiệp. Do đó từ năm 2006 đến nay doanh nghiệp không ký kết hợp đồng tiêu thụ cà phê trực tiếp với hộ nông dân nữa [12].

Nhà máy điều Đa Huoai (Lâm đồng) số lượng các hợp đồng bao tiêu sản phẩm và diện tích ký hợp đồng của nhà máy cho các hộ dân trồng điều ngày càng giảm trong những năm qua vì vậy nhà máy đã phải tiến hành xem xét việc ký hợp đồng tiêu thụ nông sản cho bà con nông dân từ năm 1999[36].

Hiện tượng doanh nghiệp chế biến vi phạm hợp đồng gây tổn thất cho nông dân cũng không ít. Điển hình như: Theo hợp đồng (số 01/2007/HDLKSXG) giữa Công ty cổ phần Giống nông lâm nghiệp Quảng Nam với Hợp tác xã Kinh doanh -

dịch vụ sản xuất nông nghiệp 1 Điện Hồng, ký ngày 20-12-2007, thì vụ đông xuân 2007-2008, HTX 1 Điện Hồng liên kết với Công ty Giống sản xuất hạt giống lúa lai F1 Nhị ưu 838, trên tổng diện tích 11ha, với phương thức quy đổi 1kg giống lúa bằng 4kg lúa thương phẩm.

Tuy nhiên đến cuối vụ thu hoạch Công ty Giống bất ngờ thông báo giá thu mua 1kg giống lúa lai Nhị ưu 838 là 23.000 đồng Trong khi tại thời điểm đó, trên thị trường, giá lúa thương phẩm giống Xi 23 là 6.500 đồng/kg. Nếu quy đổi theo cam kết trong hợp đồng trước vụ sản xuất thì công ty phải trả cho nông dân 26.000 đồng/kg giống. Cuối cùng lô giống với số lượng 32 tấn lúa lai Nhị ưu 838 ở kho HTX, công ty không mua với lý do không đạt chất lượng tỉ lệ nảy mầm, chỉ đạt 60-67% nhưng thực chất là do tranh chấp về giá cả[3].

Một trường hợp khác, Công ty C.D. (Đồng Tháp) ký hợp đồng mua cá tra với nhiều nông dân, hẹn khoảng nửa tháng sau sẽ bắt cá. Thế nhưng khi thấy giá cá trên thị trường có dấu hiệu sụt giảm, DN này lần nữa không chịu mua. Ông Lạc Hồng Thắng, xã Phú Thạnh, huyện Phú Tân, bức xúc *“Họ đến tận ao lấy mẫu thử đạt tiêu chuẩn rồi ký hợp đồng mua 80 tấn cá của tôi với giá 28.400 đồng/kg. Sau đó tự hạ giá xuống còn 26.500 đồng/kg. Tính ra thiệt gần 200 triệu đồng. Lúc đưa cá về nhà máy họ còn viện lý do này nọ để cản trở tiền đủ thử”* [35].

Gần chục hộ nuôi lân cận cho biết thêm cuối năm trước từng bán cá cho Công ty C.D., hợp đồng ghi rõ thời hạn thanh toán dứt điểm trong 30 ngày nhưng phải bốn tháng sau họ mới nhận đủ tiền. Ông Nguyễn Hữu Nguyên, huyện Châu Phú thắc mắc *“Công ty C.D. bảo cá bị nhiễm kháng sinh nên không mua. Trong khi đó mấy công ty khác thử thì không nhiễm. Phải chăng họ làm vậy để ép giá nông dân?”* [35].

Theo kết quả điều tra về mức độ hài lòng của nông dân đối với doanh nghiệp trong quan hệ hợp đồng trong bảng 2.4 cho thấy kết quả bình quân là 3,90 không cao, chỉ ở mức trung bình thấp

Tóm lại: Về chất lượng liên kết, tình trạng tranh chấp hợp đồng, vi phạm hợp đồng tràn lan, thiếu tính bền vững, các biểu hiện cơ hội chủ nghĩa, chạy theo lợi ích trước mắt phát triển mạnh, mức độ hài lòng và lòng tin giữa doanh nghiệp với nông dân về quan hệ liên kết kinh tế với doanh nghiệp thấp và xu hướng phát triển có phần sút giảm rõ rệt, cầm chừng so với lúc mới ban hành quyết định 80.

2.3.3.3. Hiệu quả của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân còn nhiều mặt yếu kém so với cơ chế thị trường

Về hiệu quả kinh tế cho nông dân: Biểu đồ 2.14 cho thấy cảm nhận bình quân về hiệu quả kinh tế của nhóm nông dân đã từng hợp đồng nhưng đã thôi hợp đồng lại với 4,5 điểm cao hơn so với nhóm nông dân đang hợp đồng với 3,58 điểm. Điều đó cho thấy đã có nhiều trường hợp hợp đồng không mang lại hiệu quả kinh tế cho nông dân nên họ đã bỏ hợp đồng và tìm thấy hiệu quả hơn trong môi trường thị trường tự do. Điều này thường là với những cây con chưa phù hợp với phương thức hợp đồng như với cây ngô, cà phê, điều, lúa thường, rau sạch...

Đi sâu vào chi tiết, Bảng 2.5 và 2.6 cho thấy phương thức hợp đồng không có ưu điểm hoặc ưu thế không rõ ràng trên một số lĩnh vực như: Kỳ vọng mua vật tư với giá rẻ của hợp đồng (2,91) bị bác bỏ so với của hợp tác xã (3,40); chi phí tìm người bán sản phẩm thấp (3,88) thấp hơn bán cho những người mua gom tư nhân (3,93); chi phí vận chuyển sản phẩm đi bán thấp (3,70) thấp hơn bán cho hợp tác xã (3,74); thanh toán tiền mua hàng chắc chắn và đầy đủ (3,92) thấp hơn bán cho người mua gom tư nhân (4,08); thanh toán tiền mua nhanh chóng và kịp thời (3,77) thấp hơn người mua gom tư nhân (4,20); thủ tục mua bán đơn giản ít phiền hà (3,90) thấp hơn bán cho người mua gom tư nhân (4,14); chi phí vận chuyển đi bán thấp (3,70) thấp hơn bán cho doanh nghiệp không hợp đồng (3,72); chi phí phân loại nông sản thấp (3,55) thấp hơn bán cho người mua gom tư nhân (3,81); và cuối cùng là điểm số có giá bán cao chỉ có 2,84 thấp hơn bán cho người mua gom tư nhân 3,38.

Tổng quát lại hiệu quả kinh tế của phương thức hợp đồng được nông dân đang thực hiện hợp đồng cảm nhận kém hiệu quả trên các khía cạnh: Giá mua nông sản không cạnh tranh, giá vật tư đầu tư cao, tiêu chuẩn chất lượng phức tạp, thủ tục mua bán, thanh toán phiền hà tốn nhiều công sức của nông dân.

Đáng chú ý là theo biểu đồ 2.15 chỉ có 22,7% nông dân được hỏi cho biết họ tham gia hợp đồng vì muốn được chuyển giao tiến bộ kỹ thuật mới. Điều đó cho thấy hiệu quả về áp dụng tiến bộ kỹ thuật cho nông dân vốn là một mục tiêu cơ bản của liên kết tỏ ra rất mờ nhạt. Liên kết chưa trở thành mũi đột phá về kỹ thuật trong sản xuất nông nghiệp mà chỉ mới dừng lại ở việc khai thông thị trường tiêu thụ.

Về hiệu quả kinh tế cho doanh nghiệp chế biến: Bảng 2.7 cho thấy các doanh nghiệp chế biến nông sản cảm nhận tính không hiệu quả của phương thức liên kết với

nông dân ở một số tiêu chí như: Giá cả rẻ bị bác bỏ (2,62); nguồn cung cấp nguyên liệu đáng tin cậy, ít rủi ro (2,96) bị bác bỏ và thấp hơn mua của công ty lớn (3,26); người bán ít có hành vi cơ hội làm hại đến doanh nghiệp (3,16) thấp hơn công ty lớn (3,25); người bán tuân thủ pháp luật trong mua bán (3,19) thấp hơn công ty lớn (3,53); người bán ít có tranh chấp với doanh nghiệp (1,9) thấp hơn công ty lớn (3,35).

Tổng kết lại phương thức mua nguyên liệu nông sản thông qua hợp đồng liên kết với nông dân theo cảm nhận của doanh nghiệp chế biến chưa có hiệu quả trên các khía cạnh: Giá cạnh tranh, tránh được rủi ro, hành vi cơ hội, tuân thủ pháp luật và ít tranh chấp.

Về hiệu quả kinh tế-xã hội: Do liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân còn quá nhỏ bé, vai trò tạo bước đột phá về kỹ thuật và thị trường chưa thể hiện được nên liên kết chưa phát huy tốt vai trò tạo động lực mới cho công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn; chưa giúp ích nhiều cho việc tạo nên chuỗi cung cấp, chuỗi giá trị nông sản phẩm để nâng cao chất lượng sản phẩm phục vụ nhu cầu người tiêu dùng nội địa và phục vụ xuất khẩu.

2.3.4. Nguyên nhân những thiếu sót tồn tại

2.3.4.1. Nguyên nhân khách quan của những hạn chế và tồn tại

Một là: Trình độ phát triển của lực lượng sản xuất của nông nghiệp và công nghiệp chế biến nước ta còn thấp; qui mô sản xuất của nông dân còn manh mún, phân tán, trình độ phát triển thị trường còn hạn chế, xuất khẩu nông sản phẩm chủ yếu là xuất khẩu thô nên áp lực của thị trường chưa đủ mạnh để thúc đẩy các doanh nghiệp cùng với nông dân xây dựng chuỗi cung ứng, chuỗi giá trị ngành hàng.

Trước hết, đa số các doanh nghiệp chế biến nông sản của Việt Nam thuộc loại doanh nghiệp vừa và nhỏ, trang bị kỹ thuật lạc hậu, công nghệ sản xuất thuộc tầm trung và thấp so với trình độ công nghệ thế giới, nên những điều kiện khách quan về nhu cầu và khả năng thực hiện phương thức nông nghiệp hợp đồng còn thấp, chưa trở thành vấn đề cấp bách. Kết quả điều tra trên mẫu DN cho thấy theo sự tự đánh giá của doanh nghiệp: có 4,1% số doanh nghiệp có trình độ công nghệ rất thấp so với trình độ của thế giới; 6,1% có trình độ thấp; 42,9% có trình độ trung bình; 36,7% có trình độ khá và chỉ có 10,2% có trình độ cao.

Phần lớn doanh nghiệp chế biến nông sản Việt Nam thực hiện công đoạn sơ chế (71,79% số xã có cơ sở chế biến) [75] sau đó bán lại cho các công ty thương mại

xuất khẩu sản phẩm thô, chưa đi vào chế biến sâu để trở thành thành phẩm cung ứng cho người tiêu dùng cuối cùng. Ví dụ như hạt điều chỉ chế biến đến sản phẩm nhân hạt điều, cà phê chỉ chế biến đến cà phê hạt, lúa chỉ chế biến đến gạo...

Kết quả điều tra trên mẫu DN cho thấy theo sự tự đánh giá của doanh nghiệp : chỉ có 45,1% số doanh nghiệp có yêu cầu mức độ cao về chất lượng nguyên liệu ; có 43,1% có nhu cầu cao về độ đồng đều của nguyên liệu ; có 66,6 % có mức yêu cầu cao về kiểm soát an toàn sinh hóa ; 47,1% có nhu cầu cao về truy xuất nguồn gốc. Vì vậy động lực để doanh nghiệp thực hiện liên kết với nông dân thông qua phương thức nông nghiệp hợp đồng chưa mạnh mẽ.

Các doanh nghiệp chế biến nông sản Việt Nam chưa chịu áp lực mạnh mẽ của thị trường về yêu cầu sản phẩm có tính phân biệt cao, có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng, có chất lượng bảo đảm các tiêu chuẩn quốc tế về an toàn sinh hóa cho người tiêu dùng cuối cùng.

Các doanh nghiệp chế biến nông sản Việt Nam đang hoạt động trong một môi trường đang phát triển tương ứng với thời kỳ thị trường tự do cạnh tranh. Theo kết quả điều tra trên mẫu DN cho thấy tuy đã ký hợp đồng với dân nhưng tỉ lệ sản lượng thực mua của nông dân hợp đồng chỉ là 71,76% tổng nhu cầu. Vì vậy, chỉ cần thông qua mạng lưới thương nhân buôn chuyển (Thương lái) là các doanh nghiệp chế biến nào, dù to hay nhỏ, dù lâu đời hay mới ra đời đều được thị trường cạnh tranh tự do đáp ứng đủ nhu cầu nguyên liệu cho chế biến. Cho nên động lực để thực hiện nông nghiệp hợp đồng chưa thể cao.

Phần lớn nông dân Việt Nam là nông dân sản xuất nhỏ, với 99% số hộ ; chỉ có 1,1% là trang trại ; bình quân 1 hộ nông dân chỉ có 0,63 ha. Xét trên phương diện nhu cầu tiêu thụ sản phẩm của nông dân và yêu cầu giảm chi phí quản lý của doanh nghiệp chế biến khi thực hiện liên kết kinh tế với nông dân thì đây là một đặc điểm gây bất lợi cho quá trình liên kết. [46]

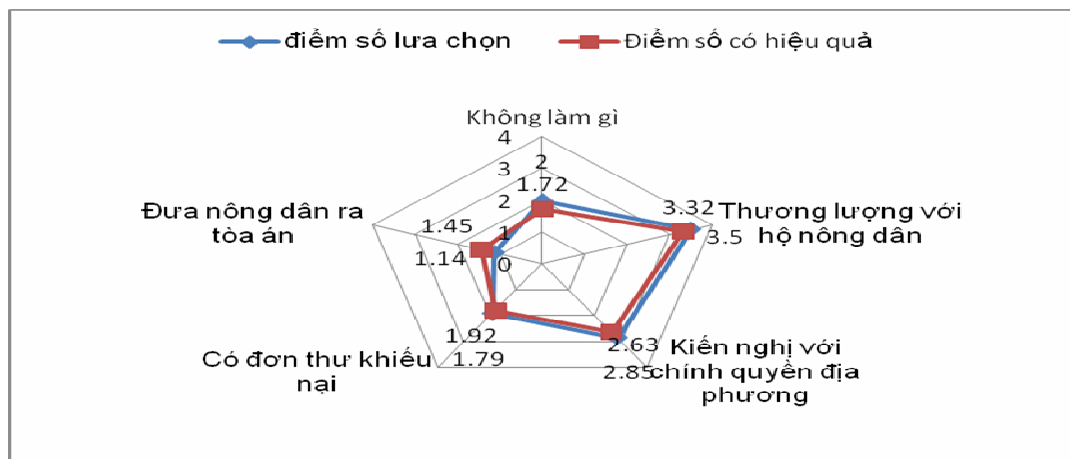
Kết quả điều tra trên mẫu ND1 cho thấy tỉ lệ hộ nghèo tham gia chỉ có 4,6% số hộ nghèo, tỉ lệ hộ sản xuất nhỏ tham gia hợp đồng chỉ có 3,9% số hộ sản xuất nhỏ. thấp hơn mức bình quân chung 5,05%. Ngược lại tỉ lệ tham gia của hộ giàu là 6,9% số hộ giàu, tỉ lệ hộ có qui mô trang trại tham gia là 17,5% cao hơn rất nhiều so với mức bình quân chung.

Kết quả kiểm định chi bình phương về mối tương quan giữa tỉ lệ tham gia hợp đồng và qui mô nông hộ có chỉ số asymp sig = 0,000 < 0,05 cho thấy qui mô sản xuất có tác động đến tỉ lệ nông dân hợp đồng. Kết quả điều tra thuộc mẫu ND2 cho thấy dù đã hợp đồng nhưng tỉ lệ bán sản lượng hộ rất nghèo chỉ có 20%, hộ nghèo 39,62%, hộ trung bình 50,09%, hộ khá 43,05%, cuối cùng là hộ giàu 45%.

Điều này cho thấy hộ nông dân sản xuất qui mô lớn thích nghi tốt với phương thức hợp đồng trong khi đại đa số nông dân là tiểu nông nhỏ và tính bức thiết của nhu cầu tiêu thụ nông sản của nông dân tiểu nông thông qua liên kết còn yếu, những người tiểu thương, thương lái mới là người bạn đồng hành quen thuộc của họ.

Hai là: Nền kinh tế nước ta lại là một nền kinh tế đang trong quá trình chuyển đổi nên môi trường kinh tế chưa lành mạnh, thể chế pháp luật chưa đồng bộ, kém hiệu lực, chưa nghiên minh, nên chưa có đủ điều kiện khách quan để cho thể chế liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân trở thành hiện tượng phổ biến. Liên kết kinh tế chỉ mới đóng vai trò hỗ trợ cho kinh tế thị trường và sự điều tiết quản lý của nhà nước.

DVT:Thang đo 5 điểm



Biểu đồ 2.18:Thực hiện và hiệu quả các hình thức xử lý tranh chấp của doanh nghiệp chế biến đối với nông dân với các năm 2010.

Nguồn: Kết quả điều tra trên mẫu DN, tháng 5/2011.

Biểu đồ 2.18 cho thấy doanh nghiệp xác nhận sự lựa chọn và hiệu quả giải quyết tranh chấp của doanh nghiệp khi nông dân vi phạm hợp đồng với hình thức thương lượng với nông dân là 3,5 và 3,32. Các hình thức xử lý khác như: không làm gì, đề nghị chính quyền địa phương giải quyết, có đơn thư khiếu nại, đưa ra tòa án giải quyết không phải là sự lựa chọn của đa số doanh nghiệp vì đa số trường hợp là không hiệu quả.

Kết quả điều tra 51 doanh nghiệp trên mẫu DN cho thấy có đến 64,7% số doanh nghiệp không thừa nhận môi trường pháp luật của nước ta là có hiệu lực và nghiêm minh. Ở cấp độ địa phương thì tỉ lệ đó còn cao hơn đến 70,3%.

2.3.4.2. Những nguyên nhân chủ quan của những hạn chế và tồn tại

Một là: Nhận thức về vai trò, vị trí thật sự của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân của Nhà nước ta thời gian qua còn đặt ở mức quá cao so với vị trí vai trò thật sự của nó chỉ là thể chế hỗ trợ cho thị trường và sự hình thành của nó phải có đủ điều kiện khách quan và chủ quan cần thiết; từ đó đã có biểu hiện chủ quan, nóng vội trong chủ trương và chỉ đạo thực hiện.

Từ năm 2002, khi triển khai thực hiện quyết định 80, nhà nước đã đặt ra mục tiêu qui mô thực hiện hợp đồng quá lớn. Theo đó đến năm 2005 phải đạt 30% tổng sản lượng nông sản hàng hóa tiêu thụ theo hợp đồng và đến năm 2010 phải đạt 50%. Chủ trương đưa tất cả các ngành hàng, địa bàn áp dụng phương thức hợp đồng quá rộng, đồng loạt nên khi đi vào thực hiện gặp nhiều khó khăn, vướng mắc, không xử lý được và làm cho hiệu quả thấp, tính bền vững không cao.

Đáng chú ý là việc vội vã đưa những ngành hàng nông sản chưa cần thiết thực hiện phương thức hợp đồng với nông dân vào thực hiện như sản xuất cà phê, lúa, ngô, tiêu, điều, đậu đỗ...; từ đó dẫn đến nhiều sự đổ vỡ hợp đồng không cần thiết để lại nhiều di hại về kinh tế cho cả doanh nghiệp và nông dân và quan trọng hơn là làm mất lòng tin của quần chúng nhân dân và cả cơ quan nhà nước, đoàn thể vào tích tích cực và cần thiết của thể chế liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân.

Hai là: Môi trường pháp lý của nền kinh tế nước ta nói chung chưa hoàn thiện, vừa là nguyên nhân khách quan vừa là nguyên nhân chủ quan, đặt biệt trong khu vực nông nghiệp, nông thôn hết sức lỏng lẻo; nhất là việc xử lý tranh chấp, trong vi phạm hợp đồng kinh tế, trong đó có hợp đồng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân hầu như không có hiệu lực.

Cả doanh nghiệp chế biến lẫn nông dân không ai nghĩ đến việc thưa kiện nhau ra tòa; chỉ quen với hành vi khiếu nại hành chính, chưa có tập quán, thói quen hành động theo các chế tài pháp luật; các chế tài ràng buộc xử lý vi phạm thường không được qui định cụ thể trong hợp đồng do người có vai trò chủ động trong việc soạn thảo hợp đồng là doanh nghiệp không muốn tự ràng buộc mình, còn nông dân thì

khó có quyền bình đẳng thật sự trong quan hệ với doanh nghiệp có tiềm lực kinh tế hơn hẳn mình.

Với doanh nghiệp chế biến, việc xử lý vi phạm hợp đồng bằng chế tài pháp luật không phải là hành vi khôn ngoan về chính trị trong quan hệ với nông dân và cũng không hiệu quả về kinh tế vì chi phí phải bỏ ra để xử lý pháp luật khá cao, khả năng thi hành án rất thấp vì đa phần nông dân nghèo, giá trị tài sản và thiệt hại không lớn đối với từng vụ kiện. Do những đặc điểm đó nên chế tài pháp luật ở nước ta chưa tạo được nền tảng pháp luật cho thể chế liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân phát triển.

Kết quả điều tra trên mẫu ND2 cho thấy nông dân xác nhận cho hình thức lựa chọn và hiệu quả giải quyết tranh chấp của nông dân khi doanh nghiệp vi phạm hợp đồng với hình thức thương lượng với doanh nghiệp là 3,56 và 3,42; Kiến nghị với chính quyền địa phương xử lý 3,4 và 3,66. Các hình thức xử lý khác như: không làm gì, có đơn thư khiếu nại, đưa ra tòa án giải quyết không phải là sự lựa chọn của đa số nông dân vì đa số trường hợp là không hiệu quả.

Ba là: *Mô hình, nội dung, hình thức để thực hiện thể chế liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân chưa được hoàn thiện, còn nhiều bất cập*

Về lĩnh vực liên kết: Việc liên kết về khoa học kỹ thuật chỉ mới chú trọng nâng cao năng suất nhằm tạo ra nhiều sản lượng hơn cho nhu cầu của doanh nghiệp mà chưa chú trọng việc nâng cao chất lượng nông sản tạo điều kiện để nâng cao giá mua sản phẩm cho nông dân tạo tiền đề cho tính bền vững của hợp đồng.

Liên kết góp vốn kinh doanh chỉ mới thực hiện một chiều từ doanh nghiệp đầu tư vật tư cho nông dân sản xuất, chưa chú trọng huy động nông dân góp phần đầu tư để cùng chịu rủi ro. Hình thức cho nông dân mua cổ phần của doanh nghiệp chưa thực hiện được bao nhiêu. Việc doanh nghiệp góp vốn vào HTX nông nghiệp hầu như chưa có. Mối quan hệ tài sản giữa doanh nghiệp với nông dân chưa đủ mạnh để tạo nền tảng vững chắc cho hợp đồng.

Về cấu trúc tổ chức. Chưa chú trọng gắn kết liên kết dọc giữa doanh nghiệp và nông dân với liên kết ngang giữa nông dân và nông dân, doanh nghiệp và doanh nghiệp. Do đó vai trò các hiệp hội ngành hàng trong việc liên kết doanh nghiệp với doanh nghiệp còn lỏng lẻo trong việc phối hợp hỗ trợ nhau trong xây dựng vùng nguyên liệu. Hiện tượng tranh mua nguyên liệu của nhau diễn ra phổ biến.

Vai trò của các HTX nông nghiệp và các hình thức kinh tế hợp tác khác trong việc thực hiện liên kết ngang nông dân với nông dân tạo điều kiện thực hiện liên kết doanh nghiệp-nông dân chưa có tác dụng rõ rệt do chất lượng HTX còn yếu kém, thiếu nguồn vốn, hoạt động thiếu hiệu quả.

Việc hình thành chuỗi cung cấp, chuỗi giá trị ngành hàng nông sản chưa được chú trọng nên chưa tạo điều kiện cho mắc xích liên kết đầu tiên là liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân.

Về qui tắc ràng buộc trong xây dựng và thực thi hợp đồng: Thời gian hợp đồng ngắn thường là một năm, một vụ nên cả hai bên doanh nghiệp và nông dân nên tính cơ hội để phát sinh. Về *cam kết sản lượng*, có một số trường hợp hợp đồng không ghi rõ số lượng do đó gây khó khăn cho nông dân trong khâu tiêu thụ, ngược lại nhiều hợp đồng đặt mức sản lượng cam kết quá cao, doanh nghiệp có tham vọng bao tiêu toàn bộ sản phẩm làm cho hợp đồng trở nên quá cứng nhắc khó thực hiện, nhất là trong điều kiện có sự cạnh tranh của thị trường.

Tiêu chuẩn chất lượng trong đại đa số các trường hợp luôn có sự áp đặt một chiều của doanh nghiệp cho hộ nông dân trong việc xác định và kiểm định chất lượng sản phẩm. Sự thiếu vắng một cơ chế kiểm định chất lượng khách quan như trong các hợp đồng giữa các doanh nghiệp lớn với nhau, chính là lý do vì sao các tranh chấp thường xảy ra giữa nông dân và doanh nghiệp là ở nội dung chất lượng.

Giá cả các hợp đồng thường qui định giá cố định nhưng không cao hơn giá thị trường thậm chí thường thấp hơn làm cho hợp đồng không khả thi.

Phương thức giao nhận, thanh toán: Doanh nghiệp không có khả năng nhận hàng tại nhà tại ruộng như thương lái, phương pháp xác định chất lượng khó tiếp thu với người nông dân, thủ tục mua bán rườm rà, thường chậm thanh toán cho nông dân.

Chế độ thưởng phạt, ràng buộc về xử lý rủi ro thường chưa được qui định rõ ràng và ít được quan tâm thực hiện.

Về kỹ năng quản trị tổ chức thực hiện hợp đồng của các doanh nghiệp chưa nhiều, còn rất lúng túng, thậm chí sai lầm trong nhiều khâu như: Qui hoạch vùng thực hiện liên kết chưa phù hợp. Việc nghiên cứu lựa chọn đối tác liên kết chưa được chú trọng phần lớn là chưa có tiêu chí lựa chọn cụ thể.

Đàm phán và soạn thảo các điều khoản hợp đồng hầu như chỉ do doanh nghiệp tự soạn thảo và áp đặt cho nông dân. Việc đàm phán chỉ diễn ra mang tính gián tiếp.

Tổ chức quản lý đầu tư và kiểm soát việc thực hiện hợp đồng còn nhiều yếu kém trong khâu lựa chọn và quản lý nhân viên; công tác tổ chức tập hợp nông dân tham gia liên kết chưa được chú trọng.

Bốn là: *Các chính sách nhà nước để tạo ra môi trường kinh tế-xã hội thúc đẩy liên kết phát triển chưa được làm rõ và chú trọng thực hiện*

Chính sách cải thiện môi trường đầu tư cho doanh nghiệp chế biến, chưa có giải pháp hỗ trợ cho doanh nghiệp giải quyết 2 thách thức lớn đang đặt ra với doanh nghiệp đầu tư vào vùng nông thôn để chế biến nông sản đó là: Không có vùng nguyên liệu để đảm bảo công suất chế biến và không có sự bảo hộ của nhà nước cho vốn liếng, công sức đầu tư vào nguồn nguyên liệu.

Tình trạng tranh mua nguyên liệu thuộc vùng đầu tư của nhau diễn ra rất gay gắt như trường hợp của ngành mía đường, ngành dâu tằm. Tình trạng cho phép đầu tư nhà máy chế biến nhưng không có vùng nguyên liệu, không đầu tư xây dựng vùng nguyên liệu vẫn tiếp tục diễn ra làm cho hiện tượng tranh mua thiếu lành mạnh càng thêm trầm trọng.

Chính sách cải thiện môi trường tiêu thụ của các doanh nghiệp chế biến chưa được chú trọng nên chưa tạo ra áp lực mạnh về chất lượng sản phẩm, nhu cầu truy xuất nguồn gốc xuất xứ, tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm, kiểm dịch, chế biến tập trung (Như giết mổ heo, gà, thịt) bảo hộ thương quyền, thương hiệu, nhãn hiệu, chỉ dẫn địa lý cho thị trường trong nước.

Chính sách khuyến khích tạo điều kiện hình thành các chuỗi cung cấp, chuỗi giá trị trong phạm vi trong nước và với nước ngoài chỉ mới được đề cập đến chưa có giải pháp cụ thể.

Chính sách qui hoạch xây dựng vùng chuyên canh tập trung chất lượng qui hoạch không cao không phù hợp với biến động của thị trường và qui hoạch không có công cụ và cơ chế để thực hiện trên thực tế nên không có hiệu lực.

Chính sách tích tụ và tập trung ruộng đất còn lúng túng về phương hướng. Chính sách hạn điền chưa hợp lý làm hạn chế khả năng tăng qui mô sản xuất của hộ nông dân và phát triển mạnh kinh tế trang trại. Giải pháp của nhà nước để tăng thêm số lượng và nâng cao chất lượng các HTX nông nghiệp và các hình thức kinh tế hợp tác khác trong nông nghiệp chưa đủ mạnh và hiệu quả.

Chính sách hỗ trợ trực tiếp cho việc khuyến khích hình thành liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân chưa đủ mạnh, chưa có hiệu lực thật sự, chưa đến được những doanh nghiệp và người nông dân thụ hưởng như: Chính sách ưu đãi đầu tư, tín dụng, kinh phí khuyến nông cho doanh nghiệp thực hiện kiên kết với nông dân; việc thu hút doanh nghiệp hợp đồng tham gia vào các dự án phát triển sản xuất nông nghiệp, dự án giảm nghèo, dự án xây dựng cơ sở hạ tầng nông thôn; chương trình đào tạo nghề nông cho nông dân chưa được xem trọng; chưa phát huy được vai trò của doanh nghiệp chế biến tham gia để tăng thêm khả năng thu hút nông dân tham gia liên kết với doanh nghiệp.

***Năm là:** Chủ nghĩa cơ hội, chủ tâm tìm lợi ích trước mắt, chưa xem trọng lợi ích lâu dài, tranh thủ, chụp giật cầu lợi cho mình, không xem trọng lợi ích của đối tác trong cách nghĩ, cách làm của cả người nông dân và doanh nghiệp còn nhiều, có nơi, có lúc rất nghiêm trọng.*

Hiện tượng này có nguồn gốc sâu xa từ lối sống, nếp sống cò con, tự do tùy tiện của những người sản xuất nhỏ; nhưng quan trọng hơn là do văn hóa, đạo đức xã hội đang xuống cấp; công tác giáo dục tuyên truyền bị xem nhẹ, tâm lý sùng bái thị trường tự do một cách vô điều kiện đang chế ngự tâm thế của cả cán bộ nhà nước và người dân.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 của luận án đã sử dụng kết quả điều tra định lượng và nghiên cứu trường hợp để phân tích làm rõ hiện trạng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam thời gian qua trên 4 nội dung: Lĩnh vực liên kết; hình thức cấu trúc tổ chức liên kết; các ràng buộc trong liên kết và quản trị thực hiện liên kết. Luận án đã cho thấy:

(i) Các mô hình kiên kết trong thực tiễn Việt Nam là rất phong phú và đa dạng xuất phát từ các nhu cầu, điều kiện hoàn cảnh khác nhau của từng vùng, từng ngành hàng, từng doanh nghiệp. Không thể có công thức chung cho mọi trường hợp.

(ii) Ba yếu tố : Tính chuyên biệt của sản phẩm; sự đột phá về kỹ thuật, chất lượng và giá cạnh tranh so với thị trường của sản phẩm do nông dân và doanh nghiệp sản xuất ra; quan hệ tài sản giữa hai bên là điều kiện tiên quyết cho sự thành công của hợp đồng liên kết.

(iii) Qui hoạch lựa chọn cây con, tình huống cụ thể để thực hiện hợp đồng chưa phù hợp và thiếu chế tài pháp luật, hành chính để xử phạt vi phạm hợp đồng là 2 vấn đề đang đặt ra cho tổ chức thực hiện liên kết ở Việt Nam

Chương 2 cũng đã căn cứ vào tiêu chí đánh giá kết quả và hiệu quả để đánh giá hiện trạng liên kết. Theo đó những thành tựu đạt được trong thời gian qua đáng chú ý là: *Về qui mô và số lượng* thực hiện liên kết trên phạm vi cả nước đã có chuyển biến bước đầu. *Về mặt chất lượng*, liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân đã xuất hiện một số ngành hàng, một số doanh nghiệp chế biến có chất lượng liên kết tốt và có tính bền vững. Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân đã mang lại *hiệu quả kinh tế* cho nông dân và doanh nghiệp chế biến đã thực hiện liên kết. Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân không chỉ mang lại hiệu quả kinh tế cho nông dân và doanh nghiệp chế biến mà còn có *hiệu quả kinh tế-xã hội* rõ nét.

Tuy nhiên liên kết giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân vẫn còn nhiều tồn tại và yếu kém đó là: *Qui mô, số lượng thực hiện* liên kết còn nhỏ bé, chưa tương xứng với nhu cầu và tiềm năng của thực tiễn sản xuất kinh doanh của cả doanh nghiệp và nông dân. *Chất lượng thực hiện* thực hiện liên kết còn rất thấp biểu hiện nhiều bất cập. *Hiệu quả* của liên kết còn nhiều mặt yếu kém so với cơ chế thị trường.

Nhìn chung những kết quả đã đạt được của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam tuy chưa thể là một hiện tượng phổ biến về lượng, còn rất không hoàn hảo về chất, nhưng có ý nghĩa kinh tế và kinh tế-xã hội rất quan trọng đóng vai trò tạo ra một thể chế kinh tế bổ sung cho thị trường và kế hoạch; tạo bước đột phá về áp dụng tiến bộ kỹ thuật, chất lượng sản phẩm, thị trường, xóa đói giảm nghèo, công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn và hội nhập kinh tế quốc tế.

Nguyên nhân của những hạn chế và tồn tại tuy có những *nguyên nhân khách quan* như trình độ phát triển của lực lượng sản xuất của nông nghiệp và công nghiệp chế biến nước ta còn thấp; qui mô sản xuất của nông dân còn manh mún, phân tán, trình độ phát triển thị trường còn ở mức thấp, nền kinh tế nước ta lại là một nền kinh tế đang trong quá trình chuyển đổi; liên kết kinh tế chỉ mới đóng vai trò hỗ trợ cho kinh tế thị trường và sự điều tiết quản lý của nhà nước. Tuy nhiên những tồn tại

yếu kém trong quá trình thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân chủ yếu là do những *nguyên nhân chủ quan* sau:

Một là: Nhận thức về vai trò, vị trí thật sự của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân của Nhà nước ta thời gian qua còn đặt ở mức quá cao so với vị trí vai trò thật sự của nó chỉ là thể chế hỗ trợ cho thị trường và sự hình thành của nó phải có đủ điều kiện khách quan và chủ quan cần thiết; từ đó đã có biểu hiện chủ quan, nóng vội trong chủ trương và chỉ đạo thực hiện.

Hai là: Môi trường pháp lý của nền kinh tế nước ta nói chung chưa hoàn thiện, vừa là nguyên nhân khách quan vừa là nguyên nhân chủ quan, đặt biệt trong khu vực nông nghiệp, nông thôn hết sức lỏng lẻo; nhất là việc xử lý tranh chấp, trong vi phạm hợp đồng kinh tế, trong đó có hợp đồng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân hầu như không có hiệu lực.

Ba là: Mô hình, nội dung, hình thức để thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân chưa được hoàn thiện, còn nhiều bất cập

Bốn là: Các chính sách nhà nước để tạo ra môi trường kinh tế-xã hội thúc đẩy liên kết phát triển chưa được làm rõ và chú trọng thực hiện

Năm là: Chủ nghĩa cơ hội, chủ tâm tìm lợi ích trước mắt, chưa xem trong lợi ích lâu dài, tranh thủ, chụp giật cầu lợi cho mình, không xem trong lợi ích của đối tác trong cách nghĩ, cách làm của cả người nông dân và doanh nghiệp còn nhiều, có nơi, có lúc rất nghiêm trọng.

Chương 3

PHƯƠNG HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN NÔNG SẢN VỚI NÔNG DÂN Ở VIỆT NAM

3.1. CĂN CỨ, QUAN ĐIỂM, PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN

3.1.1. Căn cứ xác định phương hướng, giải pháp phát triển liên kết

3.1.1.1. Bối cảnh quốc tế và trong nước có ảnh hưởng đến liên kết

- Bối cảnh quốc tế

Xu hướng toàn cầu hóa, khu vực hóa ngày càng phát triển mạnh mẽ với sự ra đời hàng loạt các cơ cấu hợp tác kinh tế quốc tế và khu vực mà Việt Nam đang tham gia như: Tổ chức thương mại thế giới-WTO; Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á-Thái bình dương-APEC; Diễn đàn hợp tác Á-Âu –ASEM; Hội nghị cấp cao Đông Á-EAS, Khu vực thương mại tự do ASEAN-AFTA; Hiệp định thương mại tự do ASEAN-Trung Quốc-ACFTA; Hiệp định thương mại tự do ASEAN-Hàn quốc-AKFTA. Trong bối cảnh đó, diễn ra quá trình phân công lao động quốc tế sâu sắc, toàn diện, trong đó có lĩnh vực nông nghiệp và công nghiệp chế biến các sản phẩm có nguồn gốc từ nông nghiệp. Thông qua đầu tư nước ngoài, sự xuất hiện ngày càng nhiều các công ty đa quốc gia, sự phát triển nhanh chóng của hoạt động ngoại thương; chuỗi cung ứng, chuỗi giá trị của các sản phẩm nông sản thực phẩm sẽ hình thành không chỉ trong phạm vi quốc gia mà còn trong phạm vi quốc tế.

- Bối cảnh trong nước

+ Nước ta đã ra khỏi nhóm nước kém phát triển và gia nhập nhóm nước có thu nhập trung bình, đang trong quá trình phấn đấu để đạt mục tiêu đến năm 2020 trở thành nước công nghiệp hóa theo hướng hiện đại. Quá trình đó sẽ làm thay đổi sâu sắc nền nông nghiệp và công nghiệp chế biến nông sản- thực phẩm ở nước ta không chỉ về trình độ phát triển của lực lượng sản xuất mà còn diễn ra trong quan hệ sản xuất.

Về lực lượng sản xuất, sản xuất nông nghiệp đang và sẽ chuyển dịch từ nền nông nghiệp sản xuất nhỏ lên sản xuất lớn gắn với việc ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất để nâng cao năng suất và chất lượng cây trồng vật nuôi, đảm bảo các tiêu chuẩn chất lượng ngày càng khắc khe hơn của thị trường trong

nước và xuất khẩu. Về quan hệ sản xuất, kinh tế hợp tác, kinh tế trang trại và liên kết kinh tế dù đang còn gặp nhiều khó khăn vướng mắc nhưng nhất định sẽ trở thành hiện tượng phổ biến trong tầm nhìn dài hạn.

+ Cùng với sự phát triển kinh tế và thu nhập của các tầng lớp dân cư được nâng lên, cộng với nhu cầu của thị trường xuất khẩu, yêu cầu nâng cao chất lượng sản phẩm ngày càng trở nên rõ nét. Những nông sản đặc sản có thương hiệu nổi tiếng đang dần có chỗ đứng trên thị trường do có sự xuất hiện ngày càng nhiều những tầng lớp dân cư có thu nhập cao.

Kênh phân phối sản phẩm nông nghiệp đã qua chế biến đến tay người tiêu dùng ngày càng phổ biến là hệ thống siêu thị hiện đại, thay thế dần cho các chợ truyền thống tạo chỗ đứng cho các sản phẩm có thương hiệu, nhãn hiệu, đảm bảo tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm sẽ ngày càng phổ biến.

+ Đáng chú ý là cùng với việc hoàn thiện thể chế kinh tế, thể chế pháp luật của nước ta đang và sẽ dần được củng cố theo hướng chắc chắn hơn, hiệu lực hơn sẽ từng bước nâng cao chất lượng giải quyết các tranh chấp hợp đồng.

3.1.1.2. Dự báo khả năng phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân trong thời gian tới

Xuất phát từ thực trạng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân trong thời gian qua và bối cảnh trong nước và quốc tế trong thời gian tới, dự báo chung nhất là xu hướng phát triển các điều kiện khách quan và chủ quan của liên kết kinh tế nói chung và liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân sẽ có bước phát triển mới về cả hai mặt chất và lượng vì những lý do sau đây:

- Cùng với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, ngành nông nghiệp và chế biến nông sản Việt Nam phải chuyển dần từ xuất khẩu sản phẩm thô sang xuất khẩu sản phẩm tinh chế. Từ nền nông nghiệp và chế biến nông sản mang tính “trọng nông” sang khuynh hướng “trọng thương” gắn với quá trình gia tăng sự cạnh tranh về tiêu chuẩn chất lượng, tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm, qui định truy xuất nguồn gốc xuất xứ sản phẩm để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng ngày càng cao của người tiêu dùng thế giới nhưng đồng thời cũng là hàng rào bảo hộ phi thuế quan mà các nước thường sử dụng để bảo hộ sản xuất của nước mình sau khi phải dỡ bỏ hàng rào thuế quan theo hiệp định tự do thương mại mà nước đó tham gia.

- Trong quá trình toàn cầu hóa, khu vực hóa, Ngành sản xuất và xuất khẩu

nông sản của nước ta phải chuyển từ chiến lược phát triển theo chiều rộng sang phát triển theo chiều sâu thông qua con đường tinh chế và nâng cao chất lượng sản phẩm. Sự hình thành các chuỗi giá trị, chuỗi cung ứng và liên kết toàn cầu theo từng ngành hàng nông sản phẩm thúc đẩy hơn nữa tích tất yếu khách quan của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân. Do đó hơn ai hết các doanh nghiệp chế biến trong nước phải nhanh chóng thiết lập mối quan hệ liên kết bền vững với chính nông dân cung ứng nguyên liệu cho mình; chủ động tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu để tồn tại và phát triển.

- Sự gia tăng đầu tư nước ngoài vào nước ta và vào nông nghiệp, nhất là vào khu vực chế biến nông sản. Họ sẽ mang theo công nghệ nông nghiệp hợp đồng vốn là thế mạnh của họ để giành quyền mua nguyên liệu phục vụ sản xuất;

- Nghị quyết đại hội Đảng lần thứ 11 đã khẳng định thực hiện tốt việc gắn kết chặt chẽ "Bốn nhà" (Nhà nông, nhà khoa học, nhà doanh nghiệp, nhà nước) ... Tổ chức lại sản xuất nông nghiệp, phát triển các vùng sản xuất hàng hóa tập trung, thâm canh, các khu nông nghiệp công nghệ cao, gắn với công nghiệp bảo quản, chế biến, thị trường trong nước và xuất khẩu [16]. Theo hướng đó sự quan tâm của Chính phủ dành cho chính sách khuyến khích liên kết giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân tiếp tục được khẳng định. Tuy không thể diễn ra nhanh chóng, nhưng dần dần các cơ quan nhà nước hữu quan các cấp, các ngành cũng tìm ra được các giải pháp khả thi hơn cho sự phát triển của liên kết giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân trong chủ trương tăng cường đầu tư cho lĩnh vực nông nghiệp, nông dân, nông thôn và xây dựng nông thôn mới. Từ đó sẽ có những giải pháp chính sách tạo điều kiện cho liên kết phát triển.

3.1.1.3. Mô hình kinh tế lượng dự báo về liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân

Mô hình 1: Dự báo chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng với nông dân của doanh nghiệp chế biến. (Xem chi tiết hơn ở phụ lục)

- Cơ sở lý thuyết

Để đánh giá sự biến động của một đại lượng nào đó phụ thuộc vào tác động của các nhân tố có liên quan người ta dùng mô hình hồi qui (sách giáo khoa).

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_{2i} + U_i \quad (3.1)$$

Với β_1 là phần giá trị của Y_i được quyết định bởi các nhân tố khác ngoài mô hình, β_2 là giá trị biến đổi của Y_i khi X_{2i} tăng thêm một đơn vị.

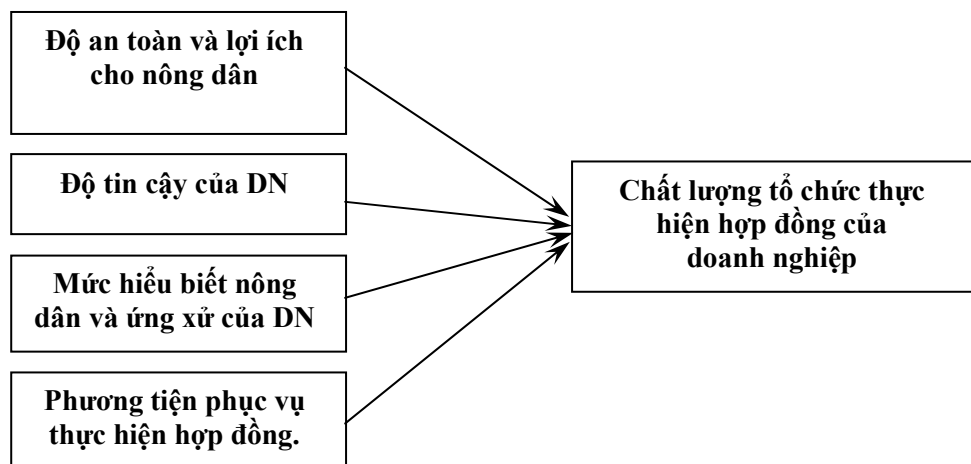
Để ước lượng $E(Y/X_{2i}, \dots, X_{ki})$ người ta sử dụng phương pháp mẫu. Từ mẫu ta có hàm hồi qui mẫu:

$$\hat{Y}_i = \hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 X_{2i} + e_i \quad (3.2)$$

Để tìm được $\hat{Y}_i, \hat{\beta}_1, \hat{\beta}_2$ người ta sử dụng phương pháp bình phương bé nhất sao cho

$$Q(\hat{\beta}_1, \hat{\beta}_2) = \sum_{i=1}^n (Y_i - \hat{Y}_i)^2 = \sum_{i=1}^n (Y_i - \hat{\beta}_1 - \hat{\beta}_2 X_{2i})^2 \text{ là bé nhất.} \quad (3.3)$$

- Khung phân tích, các biến, đo lường, mô hình kinh tế lượng dự kiến và mẫu điều tra



Sơ đồ 3.1: Khung phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp

Nguồn: Kết quả khái quát của tác giả

+ *Biến phụ thuộc*: Chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp (CLDN).

+ *Biến độc lập*: An toàn và lợi ích (ATLI); độ tin cậy của doanh nghiệp (TCDN); hiểu biết và ứng xử với nông dân (HBND); phương tiện phục vụ (PTPV).

+ *Đo lường*. Để đo lường các biến thành phần đã sử dụng thang đo Likert 5 điểm với các mức độ trả lời các câu hỏi: Rất sai, sai, lưỡng lự, đúng, rất đúng.

+ *Mô hình kinh tế lượng dự kiến*.

$$CLDN = \beta_0 + \beta_1 ATLI + \beta_2 TCDN + \beta_3 HBND + \beta_4 PTPV + e \quad (3.4)$$

+ *Mẫu điều tra*. Sử dụng mẫu điều tra ND2 gồm những nông dân đang hoặc đã từng hợp đồng với doanh nghiệp. Cỡ mẫu ND2, $N = 455$ quan sát.

- Kết quả phân tích và xử lý dữ liệu.

Sau khi tiến hành *phân tích độ tin cậy* của các biến; *phân tích nhân tố* biến phụ thuộc; *kiểm định hệ số tương quan* giữa các biến độc với biến phụ thuộc, đã tiến hành *Phân tích hồi quy* với kết quả như sau:

Bảng 3.1: Kết quả hồi quy sử dụng phương pháp Enter

Mô hình	Hệ số không tiêu chuẩn hóa		Hệ số tiêu chuẩn hóa	t	Mức ý nghĩa	Thống kê đa cộng tuyến	
	B	Sai số tiêu chuẩn	Beta			Hệ số tolerance	VIF
(Hằng số)	.074	.057		1.295	.04	1.00	1.00
Hiếu biết và ứng xử với ND	.236	.058	.217	4.090	.000	1.00	1.00
Độ tin cậy doanh nghiệp	.339	.058	.312	5.883	.000	1.00	1.00
Phương tiện phục vụ	.201	.058	.186	3.498	.001	1.00	1.00
An toàn và lợi ích nông dân	.617	.058	.569	10.718	.000	1.00	1.00

a. Biến phụ thuộc: chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp.

(Nguồn: Thống kê từ số liệu điều tra của tác giả)

- Mô hình kinh tế lượng dự báo được đề xuất.

Phương trình hồi quy thể hiện mối quan hệ giữa biến phụ thuộc chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp với các biến độc lập thể hiện qua đẳng thức sau:

$$Y_{\text{cln}} = 0,074 + 0,617X_{\text{atli}} + 0,339X_{\text{dtcdn}} + 0,236X_{\text{hbnd}} + 0,201X_{\text{ptpv}} + e \quad (3.5)$$

Trong đó: Y_{cln} là chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp; X_{atli} là độ an toàn và lợi ích của nông dân; X_{dtcdn} là độ tin cậy của doanh nghiệp; X_{hbnd} là mức độ hiếu biết và ứng xử với nông dân của doanh nghiệp; X_{ptpv} là khả năng đáp ứng về các phương tiện phục vụ thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp.

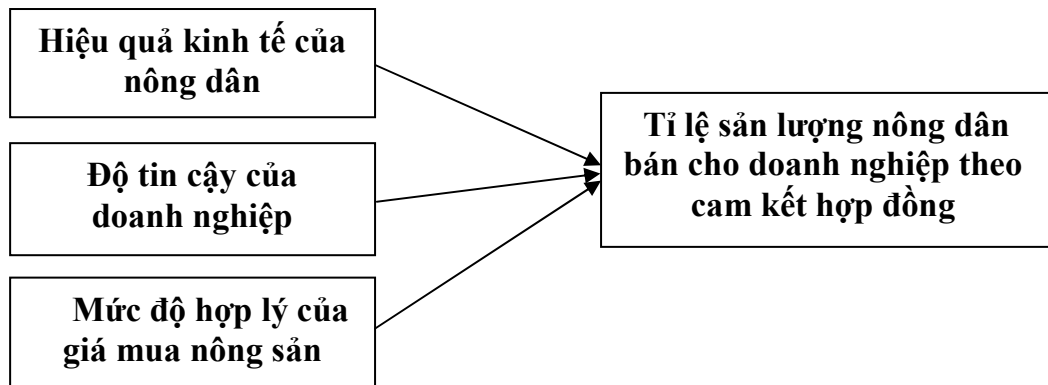
Ý nghĩa dự báo của mô hình cho thấy cứ mức độ an toàn và lợi ích của nông dân tăng thêm 1 mức thì chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp cũng tăng thêm 0,617 mức. Tương tự như vậy mức chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp tăng thêm do tác động tăng thêm 1 mức của các nhân tố

còn lại lần lượt là 0,339, 0,236 và 0,201 mức. Qua hệ số Beta tiêu chuẩn hóa cho thấy thứ tự của tầm quan trọng của các nhân tố tác động từ cao đến thấp là *an toàn và lợi ích của nông dân, độ tin cậy của doanh nghiệp, hiểu biết và ứng xử với nông dân* và cuối cùng là *phương tiện phục vụ*.

Mô hình 2: Dự báo kết quả thực hiện hợp đồng (Phần chỉ tiêu tỉ lệ sản lượng nông dân bán cho doanh nghiệp theo cam kết hợp đồng)

- *Khung phân tích, các biến, đo lường, mô hình kinh tế lượng dự kiến và mẫu điều tra.*

+ *Khung phân tích.*



Sơ đồ 3.2: Khung phân tích tỉ lệ % sản lượng nông dân bán cho doanh nghiệp

Nguồn: Kết quả khái quát của tác giả

+ *Biến phụ thuộc* Tỉ lệ sản lượng nông dân bán cho doanh nghiệp theo cam kết hợp đồng (TLSL).

+ *Biến độc lập:* Hiệu quả kinh tế của nông dân (HQKTND); độ tin cậy của doanh nghiệp (TCDN); tính hợp lý của giá mua nông sản (GMHL).

+ *Mô hình dự kiến*

$$TLSL = \beta_0 + \beta_1 HQKTND + \beta_2 TCDN + \beta_3 GMHL + e \quad (3.6)$$

+ *Mẫu điều tra.* Sử dụng mẫu điều tra ND2 là mẫu gồm những nông dân đang hoặc đã từng hợp đồng với doanh nghiệp. Cỡ mẫu ND2, N= 455 quan sát.

- *Kết quả phân tích và xử lý dữ liệu*

Sau khi tiến hành *phân tích độ tin cậy* và *Phân tích nhân tố* biến hiệu quả kinh tế của nông dân (HQKTND); *kiểm định hệ số tương quan* giữa các biến độc với biến phụ thuộc, luận án đã tiến hành *Phân tích hồi quy* với kết quả như sau:

Bảng 3.2: Kết quả hồi quy sử dụng phương pháp Enter.

Mô hình	Hệ số không tiêu chuẩn hóa		Hệ số tiêu chuẩn hóa	t	Mức ý nghĩa	Thông kê đa cộng tuyến	
	B	Sai số tiêu chuẩn	Beta			Hệ số tolerance	VIF
Hằng số	79.061	7.552		10.469	.000		
Độ tin cậy của doanh nghiệp	8.087	2.177	.293	3.714	.000	.984	1.017
¹ Hiệu quả kinh tế của nông dân	8.314	2.478	.278	3.356	.001	.888	1.127
Tính hợp lý của giá mua nông sản	3.718	2.212	.140	1.681	.095	.878	1.139

a. Biến phụ thuộc: Tỷ lệ sản lượng nông dân bán cho DN theo cam kết hợp đồng.

(Nguồn: Thông kê từ số liệu điều tra của tác giả)

- Mô hình kinh tế lượng dự báo được đề xuất

Phương trình hồi quy thể hiện mối quan hệ giữa biến phụ thuộc *tỷ lệ sản lượng nông dân bán cho doanh nghiệp theo cam kết hợp đồng* với các biến độc lập thể hiện qua đẳng thức sau:

$$Y_{tisl} = 79,06 + 8,314X_{hqktnd} + 8,087X_{tcdn} + 3,718X_{gmhl} + e \quad (3.7)$$

Trong đó: Y_{tisl} là tỷ lệ sản lượng nông dân bán cho doanh nghiệp theo cam kết hợp đồng; X_{hqktnd} là mức độ hiệu quả kinh tế của nông dân; X_{tcdn} là độ tin cậy của doanh nghiệp; X_{gmhl} là mức độ hợp lý của giá mua nông sản.

Ý nghĩa dự báo của mô hình cho thấy biến phụ thuộc *tỷ lệ sản lượng nông dân bán cho doanh nghiệp theo cam kết hợp đồng* có mối quan hệ tỷ lệ thuận với các biến độc lập *hiệu quả kinh tế của nông dân* (HQKTND) *độ tin cậy của doanh nghiệp* (TCDN) và *tính hợp lý của giá mua nông sản* (GMHL).

Theo đó cứ mức độ hiệu quả kinh tế của nông dân tăng thêm 1 mức thì tỷ lệ sản lượng mua theo hợp đồng của doanh nghiệp sẽ tăng thêm 8,314%. Cứ mức độ tin cậy của doanh nghiệp tăng thêm 1 mức thì tỷ lệ của doanh nghiệp tỷ lệ sản lượng mua theo hợp đồng của doanh nghiệp sẽ tăng thêm 8,08%. Cứ giá mua nông sản cho nông dân là hợp lý thì tỷ lệ sản lượng mua theo hợp đồng của doanh nghiệp sẽ tăng thêm 3,718%. Qua xem xét hệ số Beta điều chỉnh hệ cho thấy thứ tự của tầm quan trọng của các nhân tố tác động từ cao đến thấp là *độ tin cậy của*

doanh nghiệp (TCDN) hiệu quả kinh tế của nông dân (HQKTND), Tính hợp lý của giá mua nông sản (GMHL).

3.1.2. Quan điểm phát triển liên kết

3.1.2.1. Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân tuy là một giải pháp mang tính đột phá của sản xuất chế biến nông sản phẩm nhưng phải được thực hiện từng bước trên cơ sở các điều kiện.

Đây là quan điểm có tầm quan trọng hàng đầu trong hệ thống các quan điểm. Nó chi phối quá trình xác định mục tiêu phải đạt tới, phạm vi áp dụng, giải pháp và bước đi của cả quá trình tổ chức thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.

Cơ sở lý luận của quan điểm này là xuất phát từ vai trò vị trí của thể chế liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân đóng vai trò hỗ trợ cho thể chế thị trường, nhưng nó có vai trò đột phá trong việc giải quyết 3 vấn đề cơ bản của sản xuất nông nghiệp đó là: Vốn, công nghệ và thị trường; giải quyết yêu cầu xây dựng chuỗi giá trị, chuỗi cung cấp ngành hàng nông sản phẩm. Tuy nhiên, nó là cái mới và do nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan ở nước ta chưa thể trở thành hiện tượng phổ biến trong một tầm nhìn ngắn hạn và nó chỉ hình thành trong những điều kiện khách quan, chủ quan nhất định.

Cơ sở thực tiễn cho quan điểm này là bài học kinh nghiệm vừa qua trong thực hiện quyết định 80 của thủ tướng chính phủ về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng cho thấy việc đề ra mục tiêu muốn phổ cập thể chế này trong tầm nhìn ngắn hạn là không khả thi. Đã có rất nhiều ngành hàng có tính phổ biến, có thị trường tiêu thụ bình thường, những doanh nghiệp chưa đủ điều kiện về tài chính, nhân lực, khả năng quản lý đã chạy theo phong trào ký kết hợp đồng nóng vội dẫn đến thất bại gây nhiều tổn thất cho cả doanh nghiệp và nông dân; làm giảm lòng tin của dư luận xã hội về thể chế liên kết.

Nội dung của quan điểm trước hết đặt ra yêu cầu xem xét các điều kiện khách quan và chủ quan của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân bao gồm (i) Có hay không mối liên hệ kinh tế khách quan? (ii) Có thật sự cần thiết phải liên kết hay không so với cơ chế thị trường mở? (iii) Có khả năng kiểm soát quan hệ liên kết hay không?.

Việc xem xét này không chỉ ở trong phạm vi cả nước, từng vùng mà quan trọng nhất là cho từng cây con, từng doanh nghiệp, từng hộ, trong những điều kiện

thời gian và không gian cụ thể. Để từ đó có quyết định thực hiện hay không việc liên kết và liên kết như thế nào cho có kết quả, hiệu quả và bền vững. Mặt khác quan điểm này còn đặt ra yêu cầu nhận thức tính tích cực và xu hướng tiến bộ của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là một xu hướng tất yếu khách quan mang tính đột phá cho sản xuất chế biến nông sản phẩm nên cần tích cực xây dựng và thúc đẩy.

Tuy nhiên không nên tuyệt đối hóa vai trò của nó vốn chỉ là một thể chế hỗ trợ cho thị trường và hình thành có điều kiện. Vì vậy cũng không nên nóng vội đề ra những mục tiêu quá lớn muốn cho nó nhanh chóng trở thành một thể chế phổ biến ở nước ta trong thời gian ngắn hạn là không khả thi và có thể mang lại nhiều hệ lụy cho sản xuất và đời sống của nông dân. Thêm nữa, yếu tố quyết định liên kết có thành công hay không phụ thuộc rất lớn vào mô hình lựa chọn, nội dung hình thức thực hiện. Vì vậy cần xem xét cẩn thận những điều kiện để có sự lựa chọn giải pháp thích hợp.

3.1.2.2. Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân phải đáp ứng ba yêu cầu cơ bản: Có kết quả, hiệu quả cao và có tính bền vững

Đây là quan điểm chỉ đạo mục tiêu cuối cùng mà liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân phải hướng tới. Đồng thời cũng là nhân tố quyết định sự tồn tại và phát triển của liên kết.

Cơ sở lý luận của quan điểm này là sự hình thành và phát triển của một thể chế cũng là một quá trình cạnh tranh với các thể chế khác; theo đó thể chế liên kết giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân chỉ có thể xác lập nếu nó mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn thể chế khác tức thị trường và nhà nước trong cùng một hoàn cảnh áp dụng.

Cơ sở thực tiễn của quan điểm này là bài học thành công của những doanh nghiệp chế biến có khả năng mua giá nông sản cao hơn giá thị trường cho nông dân. Ngược lại sự thất bại hiển nhiên của những hợp đồng vi phạm lợi ích khách quan của nông dân trên các lĩnh vực như: Giá cả thấp hơn giá thị trường, tiêu chuẩn chất lượng lại phức tạp, khó khăn hơn tiêu chuẩn của thị trường, phương thức mua bán phiền hà hơn cơ chế thị trường.

Nội dung của quan điểm này trước hết đặt ra nguyên tắc liên kết kinh tế giữa

doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân phải có kết quả thể hiện trên hai phương diện số lượng và cả chất lượng liên kết. Có kết quả chưa đồng nhất với hiệu quả cho nên hiệu quả của liên kết bao gồm cả hiệu quả kinh tế cho doanh nghiệp chế biến, cho nông dân và hiệu quả kinh tế-xã hội cho toàn bộ xã hội phải được thể hiện cụ thể.

Hiệu quả kinh tế của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân bao gồm việc ổn định nguồn nguyên liệu có chất lượng cho doanh nghiệp chế biến, đảm bảo tiêu thụ hết nông sản hàng hóa cho nông dân. Nhưng điều quan trọng hơn là liên kết phải tạo ra một giá trị gia tăng cho sản phẩm, dựa trên cơ sở thương hiệu, nhãn hiệu có giá trị cao, sản phẩm sản xuất ra có sức cạnh tranh cao, áp dụng các tiến bộ kỹ thuật vào sản xuất làm gia tăng chất lượng nông sản kéo theo khả năng gia tăng giá trị cho nông sản nguyên liệu, làm cho nó có giá cả cao hơn, mang lại lợi ích lớn hơn cho từng khâu trong chuỗi giá trị ngành hàng nông sản. Có như vậy liên kết kinh tế mới trở thành một tất yếu khách quan và nhờ đó nó mới mang tính bền vững lâu dài trong mối quan hệ giữa hai bên, doanh nghiệp chế biến và nông dân.

3.1.2.3. Việc thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân phải tôn trọng quyền tự chủ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và nông dân

Quan điểm này có vai trò hết sức quan trọng. Nó phản ánh bản chất của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân và là cơ sở để thực hiện vai trò của nhà nước trong việc vạch ra các chính sách hỗ trợ để liên kết phát triển đúng hướng. Đồng thời nó cũng là phép thử cho tính khách quan, tính hiệu quả của liên kết; là cơ sở thực tiễn để phân biệt tính đúng đắn hay không của các giải pháp liên kết.

Cơ sở lý luận của quan điểm này là sự thừa nhận quyền tự chủ của mọi chủ thể trong thể chế thị trường trong đó có nông dân. Mặt khác tính tự nguyện, thỏa thuận là nguyên tắc của liên kết kinh tế.

Cơ sở thực tiễn của quan điểm này là bài học thành công của các ngành hàng có liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân đã có từ trước khi có quyết định 80 như: Mía đường, bông vải, chè, sữa bò, chăn nuôi heo, gà công nghiệp....

Đã hình thành một cách hiển nhiên xuất phát từ nhu cầu khách quan của cả đôi bên nông dân và doanh nghiệp chế biến mà không cần có bất cứ sự hỗ trợ nào của các cơ quan nhà nước.

Nội dung của quan điểm này, trước hết khẳng định nông dân và doanh nghiệp chế biến là chủ thể của quá trình liên kết. Các chủ thể đó cũng là chủ thể trong nền kinh tế thị trường nên việc tôn trọng quyền tự chủ sản xuất kinh doanh của họ là tất yếu khách quan. Mặt khác quan điểm này cũng chỉ ra rằng nguyên tắc tự nguyện của liên kết kinh tế phải được tôn trọng; chỉ có doanh nghiệp với từng hộ nông dân mới là người quyết định giữa họ có quan hệ liên kết hay không. Không ai, kể cả nhà nước có quyền áp đặt cho họ phải thực hiện. Thêm nữa nội dung, hình thức, điều khoản hợp đồng giữa họ với nhau cũng chỉ có thể hình thành trên cơ sở thỏa thuận, không bị can thiệp từ bên ngoài. Tuy nhiên quyền tự chủ của nông dân và doanh nghiệp cũng phải nằm trong khuôn khổ của pháp luật, sự quản lý của nhà nước theo cơ chế thị trường định hướng XHCN.

3.1.2.4. Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân phải được đặt trong mối quan hệ đồng bộ của liên kết cả 4 chủ thể chủ yếu: Nhà nước, nhà khoa học, doanh nghiệp và nông dân

Quan điểm này chỉ ra mối quan hệ giữa liên kết hai nhà: Nhà nông, nhà doanh nghiệp với liên kết 4 nhà là các lực lượng xã hội chủ yếu, nòng cốt cho quá trình xây dựng và phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân. Đồng thời nó cũng chỉ ra vai trò vị trí của mỗi chủ thể tham gia liên kết trên bình diện vĩ mô cũng như của từng tình huống liên kết cụ thể.

Cơ sở lý luận của quan điểm này là quá trình sản xuất nông nghiệp là một quá trình hợp tác của nhiều chủ thể kinh tế-xã hội khác nhau chứ không chỉ là việc của nông dân và doanh nghiệp. Nó phản ánh sự phân công lao động xã hội và trình độ phát triển của lực lượng sản xuất.

Cơ sở thực tiễn của quan điểm này là thành quả mang lại từ phương châm “Liên kết 4 nhà” từ sự thành công của những mô hình liên kết đa thành phần như “Cánh đồng mẫu lớn”; “Dự án nông nghiệp cạnh tranh”, cho thấy sự kết hợp các chủ thể nhà nước, nhà khoa học, nhà doanh nghiệp và nhà nông là những chủ thể đóng vai trò nòng cốt cho sự thành công của liên kết giữa doanh nghiệp với nông dân.

Nội dung của quan điểm đặt ra yêu cầu phải phát huy sức mạnh tổng hợp của mọi lực lượng kinh tế-xã hội cùng tham gia vào quá trình xây dựng và liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân. Tuy nhiên có 4 chủ thể chính cần được phát huy vai trò hàng đầu đó là doanh nghiệp, nhà nông, nhà nước và nhà khoa học, gọi tắt là “Liên kết 4 nhà”. Bốn nhà này đại diện cho 4 nhân tố quyết định sự thành công cho quá trình sản xuất đó là: Lao động nông nghiệp- thị trường- công nghệ và môi trường kinh tế-xã hội vĩ mô.

Trong sự tham gia vào quá trình liên kết các chủ thể phải phối hợp chặt chẽ với nhau trên phạm vi cả nước, từng vùng, từng địa phương. Nhưng quan trọng hơn là phải phối hợp trong từng tình huống, dự án, địa điểm, quan hệ cụ thể. Trong hệ thống cấu trúc 4 nhà nêu trên nhà nông và nhà doanh nghiệp phải đóng vai chủ thể, còn nhà nước và nhà khoa học có vai trò hỗ trợ. Tuy nhiên xét về giác độ điều hành thì nhà nước và nhà doanh nghiệp giữ vai trò quyết định. Trong đó nhà nước giữ vai trò điều phối về mặt tổ chức-hành chính-pháp lý còn nhà doanh nghiệp giữ vai trò là người điều phối về kinh tế- kỹ thuật.

3.1.2.5. Việc thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân phải theo phương châm đa dạng hóa, cụ thể hóa

Đây là quan điểm chỉ đạo về phương pháp tiếp cận thực tiễn để giải quyết những vấn đề cụ thể của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.

Cơ sở lý luận của quan điểm này là chân lý có tính tương đối, đúng sai phụ thuộc vào trường hợp áp dụng. Mặt khác quan hệ liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân bị chi phối bởi rất nhiều nhân tố khác nhau tất yếu hình thành những mô hình, phương thức áp dụng khác nhau thích ứng với từng tình huống cụ thể. Thêm nữa thể chế liên kết là một thể chế trung gian giữa hai thể chế khác đó là thị trường và kế hoạch; do đó nó có tính trung gian, kết hợp giữa hai thể chế trên. Các phương án kết hợp khác nhau hình thành dưới sự chi phối của hoàn cảnh cụ thể áp dụng sẽ thiên về bên này hoặc bên kia theo nhiều mức độ khác nhau, tạo ra những mô hình liên kết khác nhau thích hợp cho nhiều tình huống áp dụng cụ thể.

Cơ sở thực tiễn của quan điểm này là tính đa dạng đang diễn ra trong thực tiễn thực hiện liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân trong phạm vi nước ta

và cả thế giới. Thực tế là không có một công thức chung cho mọi trường hợp và không có mô hình nào chiếm ưu thế tuyệt đối.

Nội dung của quan điểm này yêu cầu xác định mục tiêu, giải pháp, mô hình tổ chức, nội dung, hình thức của mỗi một tình huống liên kết phải:

(i) Đa dạng hóa nghĩa là không có một khuôn mẫu chung nào cho quá trình liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân. Sự khác biệt là đặt điểm của vấn đề này; vì vậy không nên giáo điều trong việc giải quyết những vấn đề của liên kết;

(ii) Cụ thể hóa là sự xem xét đầy đủ những đặc điểm nhiều vẻ của từng khu vực, từng vùng, từng ngành hàng, từng doanh nghiệp, từng hộ nông dân trong thời gian, không gian cụ thể để lựa chọn trong những phương án đa dạng khác nhau, một phương án thực thi khả thi nhất, hữu hiệu nhất cho từng tình huống liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân.

3.1.3. Phương hướng phát triển liên kết.

3.1.3.1. Tích cực mở rộng qui mô liên kết nhưng quan trọng hơn là phải nâng cao chất lượng và hiệu quả liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân.

Mở rộng qui mô và nâng cao chất lượng, hiệu quả của liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân là để đáp ứng đòi hỏi của thực tiễn đang đặt ra. Nó là nhiệm vụ vừa cấp bách vừa lâu dài. Tính cấp bách bắt nguồn từ *thực trạng liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân còn quá nhỏ bé và chất lượng, hiệu quả không cao*. Xu hướng giao động mất lòng tin về thể chế này đang rất phổ biến trong khi đó đòi hỏi của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế; yêu cầu của chiến lược mới về sản xuất và xuất khẩu nông sản của đất nước đang đòi hỏi phải chủ động tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Tính lâu dài bắt nguồn từ bản chất của vấn đề là phải xây dựng một thể chế kinh tế mới có vai trò ngày càng quan trọng trong quá trình xây dựng nền kinh tế thị trường định hướng XHCN ở nước ta.

Mở rộng qui mô là sự phát triển thể chế liên kết về mặt lượng; nâng cao chất lượng là sự phát triển về chất. Giữa hai mặt này có quan hệ tác động qua lại lẫn nhau. Có chất lượng và hiệu quả thì liên kết mới có khả năng phát triển về lượng. Ngược lại có qui mô liên kết cao hơn mới có điều kiện để nâng cao về chất. Nhưng trong mối quan hệ đó cần

đặt trọng tâm về chất trong quá trình phát triển bởi vì: (i) Về mặt khách quan, liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân ở nước ta chỉ mới ở giai đoạn phôi thai không chỉ ở khía cạnh lịch sử của vấn đề mà cái chính là do nước ta chưa có đủ những điều kiện tiền đề cần thiết để phát triển mạnh về lượng. Nền kinh tế thị trường nước ta còn trong quá trình hình thành; sự hội nhập kinh tế quốc tế của nước ta chưa sâu nên áp lực của thị trường trong và ngoài nước chưa đủ độ chín cho liên kết phát triển mạnh. (ii) Về mặt chủ quan, sự mất niềm tin của doanh nghiệp và nông dân ở nước ta vào thể chế liên kết chủ yếu là do sự yếu kém về chất lượng và hiệu quả của của liên kết. Vì vậy việc ưu tiên nâng cao chất lượng và hiệu quả của liên kết trong giai đoạn hiện nay là hết sức cấp bách.

3.1.3.2. Tập trung phát triển liên kết kinh tế với nông dân cho những ngành chế biến đang có mô hình thực tiễn liên kết tốt

Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là một thể chế rất khó thực hiện, hình thành có điều kiện và dễ mắc sai lầm trong tổ chức thực thi, vì vậy, chọn những ngành hàng đang có mô hình liên kết tốt để thúc đẩy là hướng đi an toàn nhất và hiệu quả nhất.

Cần phải thực hiện việc tổng kết những bài học kinh nghiệm, những công nghệ triển khai và quản lý từ những mô hình tốt trong những ngành hàng đó để nhân rộng ra cho chính ngành hàng đó là việc cần phải làm. Nhà nước cần ưu tiên quan tâm chỉ đạo và có chính sách hỗ trợ cho những ngành hàng đó để có điều kiện phát triển nhanh và đi trước một bước. Doanh nghiệp, nông dân đang sản xuất kinh doanh mặt hàng có mô hình liên kết tốt có thể an tâm thực hiện và đẩy mạnh liên kết vì đã có thực tiễn chứng minh liên kết là có lợi và tiến bộ so với không liên kết.

Nhận dạng những ngành hàng đã có mô hình liên kết tốt ở nước ta hiện nay đó là: Bông vải, mía đường, chè, cao su tiểu điền, ong mật, đay, rau sạch, nông sản đặc sản có thương hiệu nổi tiếng, nông sản chất lượng cao, sản xuất giống các loại, sữa bò, nuôi heo, gà công nghiệp, nuôi cá, tôm xuất khẩu, trồng rừng.

3.1.3.3. Tập trung phát triển liên kết cho những ngành chế biến có điều kiện khách quan liên kết thành công

Những ngành hàng có điều kiện phát triển liên kết là những ngành hàng

đang có tình trạng mất cân đối cung cầu về nguyên liệu phục vụ chế biến; các cây con phi truyền thống; các loại nông sản chuyên biệt; các ngành hàng đòi hỏi chất lượng sản phẩm cao, yêu cầu vệ sinh an toàn thực phẩm, nguồn gốc xuất xứ nghiêm ngặt để phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng nội địa và nhất là xuất khẩu. Các ngành hàng đó sẽ gặp khó khăn nếu chỉ thực hiện cơ chế thị trường. Sự bất lực, thất bại và kém hiệu quả của thị trường là cơ sở cho sự hình thành của thể chế liên kết. Vì vậy sự lựa chọn những ngành đó sẽ tăng thêm khả năng thành công và mang lại hiệu quả bền vững cho liên kết.

Ở nước ta hiện nay, những ngành hàng đang có sự mất cân đối cung cầu theo hướng thiếu nguồn cung ứng nguyên liệu đó là: mía đường, bông vải, sữa bò, rau quả xuất khẩu, nông sản có thương hiệu nổi tiếng... Những ngành hàng nông sản phi truyền thống ở nước ta hiện nay bao gồm: Dứa công nghiệp, bông vải, nông sản chất lượng cao, sữa bò, nông sản nhập nội từ nước ngoài... Những nông sản chuyên biệt ở nước ta hiện nay gồm: bông vải, bò sữa, đay, mía... Những ngành hàng có yêu cầu chất lượng cao, an toàn thực phẩm cao và phải truy xuất được nguồn gốc xuất xứ bao gồm: Rau quả sạch, cá, tôm xuất khẩu...

3.1.3.4. Đi đôi với việc phát triển liên kết kinh tế đối với các vùng có nguồn nguyên liệu tập trung, cần tận dụng tiềm năng phát triển liên kết ở những vùng có thị trường chưa phát triển

Đây là định hướng mang tính đặc thù của nền nông nghiệp nước ta là nước nông nghiệp có trình độ phát triển trung bình; có sự phát triển không đều về lực lượng sản xuất cũng như trình độ phát triển của thị trường giữa các khu vực, vùng miền. Liên kết kinh tế là một thể chế vừa hỗ trợ vừa cạnh tranh với thị trường vì vậy điều kiện áp dụng thể chế này có tính hai mặt tương ứng với 3 trình độ phát triển khác nhau của thể chế thị trường: thấp, trung bình và cao.

Theo đó thể chế liên kết thích hợp với hai tình huống đầu và cuối khi thị trường bất cập hoặc thất bại. Vì vậy định hướng trên đây có ý nghĩa thực tiễn cho việc lựa chọn vùng, khu vực phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân. Với những khu vực có vùng nguyên liệu tập trung, kéo theo

những điều kiện khác của sản xuất kinh doanh cũng phát triển như cơ sở hạ tầng kỹ thuật, khả năng cung ứng nguồn nguyên liệu lớn và sự thuận lợi cho công tác phổ biến và thực hiện tiến bộ kỹ thuật. Do đó sẽ thu hút các doanh nghiệp chế biến đầu tư vào sản xuất nông nghiệp, trong đó có liên kết với nông dân. Tất nhiên là sự thuận lợi cho sản xuất kinh doanh ở những vùng này cũng tạo thuận lợi cho thị trường phát triển nên việc thực hiện thành công liên kết kinh tế hay không còn phụ thuộc vào các nhân tố điều kiện khác.

Chính vì vậy, với các vùng có nguồn nguyên liệu không tập trung, vùng sâu, vùng xa, vùng dân tộc, vùng mới khai hoang, phục hóa nhất là ở các vùng Tây Bắc, Tây nguyên, Cực Nam Nam bộ mà ở những vùng đó điều kiện phát triển thị trường còn gặp nhiều khó khăn, điều kiện giao thông, cơ sở hạ tầng không thuận lợi tuy việc tổ chức sản xuất lưu thông gặp nhiều khó khăn nhưng ở đó có tiềm năng để thể chế liên kết phát triển vì bớt gặp khó khăn bởi sự cạnh tranh của thị trường.

3.1.3.5. Tập trung phát triển liên kết kinh tế với nông dân đối với những doanh nghiệp chế biến có ưu thế cạnh tranh

Các doanh nghiệp có ưu thế cạnh tranh từ các yếu tố về vốn, khoa học công nghệ, thị trường và hiệu quả kinh tế sẽ đảm bảo cho liên kết thành công trên cả hai chiều cạnh tranh trong giành quyền mua nguyên liệu và cạnh tranh trong việc giành thị trường tiêu thụ thành phẩm sản xuất ra. Ưu thế cạnh tranh của doanh nghiệp phải biểu hiện thành khả năng cung ứng vốn, vật tư cho nông dân hợp đồng và đặc biệt là khả năng mua nông sản cho nông dân với giá cao hơn giá thị trường do chất lượng nông sản được nâng lên bởi áp dụng tiến bộ kỹ thuật hoặc do doanh nghiệp nằm trong chuỗi giá trị để sản xuất ra một sản phẩm có chất lượng cao, có thương hiệu, nhãn hiệu.

Các doanh nghiệp chế biến có qui mô lớn, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp kinh doanh những mặt hàng chuyên biệt, mặt hàng có nhãn hiệu nổi tiếng là những doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh cũng chính là các doanh nghiệp có điều kiện để thực hiện liên kết với nông dân thành công.

Mặt khác định hướng này cũng cho thấy nếu có ưu thế cạnh tranh thì có khả năng thực hiện liên kết với nông dân ngay với những doanh nghiệp trong

những ngành hàng mà về cơ bản mang tính phổ biến cao như sản lúa thường, ngô, sắn, đậu đỗ... .

3.2. CÁC GIẢI PHÁP CƠ BẢN ĐỂ PHÁT TRIỂN LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN VỚI NÔNG DÂN Ở VIỆT NAM

3.2.1. Đẩy mạnh công tác nghiên cứu khoa học, tuyên truyền giáo dục, nâng cao nhận thức của đội ngũ cán bộ quản lý và ý thức đạo đức của doanh nghiệp và nông dân

3.2.1.1. Đẩy mạnh công tác nghiên cứu lý luận

Công tác nghiên cứu lý luận luôn luôn là giải pháp hàng đầu trong mọi lĩnh vực kinh tế-xã hội. Đối với quá trình xây dựng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến kinh doanh nông sản với nông dân, công tác nghiên cứu lý luận lại vừa có ý nghĩa cơ bản lâu dài lại vừa có tính cấp bách.

Tính cơ bản lâu dài xuất phát từ tính chất lâu dài của quá trình hình thành và phát triển của thể chế liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến kinh doanh nông sản với nông dân. Tính cấp bách xuất phát từ sự mới mẻ của quá trình này ở nước ta; thời gian hình thành và phát triển của nó chưa nhiều chỉ trong khoảng 30 năm trở lại, ít hơn rất nhiều so với nhiều quốc gia trên thế giới đã có nhiều kinh nghiệm trên lĩnh vực này. Đã vậy, liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến kinh doanh nông sản với nông dân ở nước ta hình thành và phát triển trong những hoàn cảnh rất đặc thù so với các nước đang phát triển khác, đó là: (i) Nền kinh tế nước ta là một nền kinh tế đang chuyển đổi từ cơ chế kế hoạch hóa tập trung sang cơ chế thị trường; (ii) Thể chế kinh tế thị trường ở nước ta lại là thể chế kinh tế thị trường theo định hướng XHCN.

Vì vậy những quan điểm lý luận về liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến kinh doanh nông sản với nông dân, về thể chế sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng (Contract farming) vốn phổ biến rộng rãi trên thế giới cũng có những khía cạnh không thích hợp với điều kiện đặc điểm của nước ta. Mặt khác, trong thời gian qua thực tiễn hình thành và phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến kinh doanh nông sản với nông dân ở nước ta tuy có bước phát triển nhất định, nhưng đã xuất hiện những biểu hiện của sự bất cập, lúng túng thậm chí là khủng hoảng về lòng tin về hiệu quả của nó, cũng như cách thức tiếp cận, thực hành và

quản lý nó. Điều đó có nguyên nhân từ công tác nghiên cứu lý luận chưa đáp ứng được nhu cầu và chưa giải đáp được những vấn đề đang đặt ra trong thực tiễn.

Những nội dung chủ yếu mà công tác nghiên cứu lý luận về liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến kinh doanh nông sản với nông dân cần tập trung giải đáp đó là: Vai trò vị trí của thể chế liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến kinh doanh nông sản với nông dân trong mối quan hệ với thị trường và sự quản lý của nhà nước; những điều kiện cho sự hình thành và phát triển của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến kinh doanh nông sản với nông dân; những mô hình, nội dung và hình thức của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến kinh doanh nông sản với nông dân; các giải pháp chủ yếu của nhà nước, doanh nghiệp và nông dân cần thực hiện để nâng cao hiệu quả liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến kinh doanh nông sản với nông dân.

Trong công tác lý luận, tổng kết kinh nghiệm thực tiễn đóng một vai trò hết sức quan trọng trong quá trình nhân rộng các mô hình tốt, cũng như rút ra được những bài học không thành công để dần hoàn thiện các giải pháp tổ chức thực hiện có hiệu quả trong thực tiễn.

Để đẩy mạnh được công tác nghiên cứu lý luận cần huy động sự tham gia của đội ngũ các nhà nghiên cứu khoa học kinh tế, khoa học quản lý và khoa học xã hội ở các viện nghiên cứu, trường đại học cả nước. Nhất là vai trò đầu tàu của Viện nghiên cứu chính sách nông nghiệp thuộc Bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn. Để tổng kết thực tiễn làm cơ sở cho lý luận, bên cạnh các nhà khoa học, cần tổ chức nhiều cuộc hội thảo, hội nghị để thu hút sự tham gia của những người làm công tác thực tiễn. Đó là những cán bộ làm công tác quản lý nhà nước, đoàn thể có liên quan; đội ngũ doanh nhân từ các doanh nghiệp chế biến nông sản và cả những người nông dân đã từng tham gia thực hiện liên kết với doanh nghiệp.

3.2.1.2. Đẩy mạnh công tác tuyên truyền giáo dục về liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân là một công tác có ý nghĩa hàng đầu vì:

- Xã hội nước ta chưa phải là một xã hội pháp quyền nên ý thức chấp hành pháp luật về hợp đồng không tốt là cản trở cho việc thực thi hợp đồng;

- Thói quen hành động theo phong trào, theo nhận thức và tâm lý đám đông là một đặc điểm vốn có cho nên công tác tuyên truyền không chỉ có ý nghĩa đối với quần chúng nông dân hay những nhà doanh nghiệp để cổ vũ động viên những người

trực tiếp thực hiện liên kết mà còn có ý nghĩa với cả những nhà lãnh đạo, quản lý nhà nước, đoàn thể xã hội và nhà khoa học để thu hút sự quan tâm đóng góp của toàn xã hội cho lĩnh vực này.

Nội dung tuyên truyền cần tập trung vào các chủ đề trọng yếu sau:

- Nâng cao nhận thức về xu hướng tất yếu khách quan của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân trong quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa nông thôn. Liên kết kinh tế là giải pháp đột phá của quá trình xây dựng và phát triển các hình thức tổ chức sản xuất của nông nghiệp; là phương thức động viên nguồn vốn đầu tư của doanh nghiệp về nông thôn; là phương thức giải quyết đầu ra có hiệu quả cho nông dân, chuyển giao khoa học kỹ thuật mới cho nông dân, xây dựng thương hiệu, nhãn hiệu cho nông sản phẩm; cuối cùng là để nâng cao năng suất, chất lượng hiệu quả sản xuất, cải thiện đời sống nông dân và góp phần xây dựng nông thôn mới.

- Tuy nhiên cần làm cho đội ngũ cán bộ quản lý nhà nước và doanh nghiệp chế biến nhận thức rõ liên kết kinh tế doanh nghiệp-nông dân chỉ là một phương thức hỗ trợ cho quan hệ thị trường và chỉ có thể thực hiện thành công trong những điều kiện khách quan và chủ quan nhất định. Vì vậy cần tích cực thực hiện nhưng không nên nóng vội, chạy theo phong trào, áp dụng phương thức liên kết với mọi cây con hoặc công thức hóa các hình thức tổ chức thực hiện. Việc tuyên truyền phổ biến các điều kiện của liên kết kinh tế doanh nghiệp- nông dân có ý nghĩa đặt biệt quan trọng.

- Tuyên truyền , phổ biến và công khai hóa các chủ trương chính sách, pháp luật của nhà nước về lĩnh vực liên kết để bảo đảm quyền lợi của các đối tượng được thụ hưởng chính sách và biết cách tổ chức thực hiện chính sách có hiệu quả.

- Tuyên truyền về cách làm hay, bài học kinh nghiệm tốt để giúp hướng dẫn nông dân, doanh nghiệp và các và quản lý biết cách để thực hiện có hiệu quả liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến kinh doanh nông sản với nông dân;

- Thu thập và phản ánh kịp thời những khó khăn vướng mắc, tâm tư nguyện vọng nông dân, doanh nghiệp để các cơ quan nhà nước hứu quan biết và có giải pháp kịp thời xử lý tháo gỡ.

- Tuyên truyền và giáo dục ý thức tuân thủ pháp luật, tuân thủ hợp đồng liên kết giữa doanh nghiệp với nông dân. Nâng cao dần ý thức đạo đức cho cả nông dân và

doanh nghiệp, chống chủ nghĩa cơ hội trong quá trình ký kết và thực hiện hợp đồng.

Để làm tốt công tác tuyên truyền giáo dục cần huy động nhiều lực lượng khác nhau. Đó là hệ thống thông tin đại chúng, tổ chức đoàn thể quần chúng, lực lượng báo cáo viên của các cấp của ngành tuyên giáo, thông qua các cuộc hội thảo, hội nghị chuyên đề và nhất là thông qua chính đội ngũ cán bộ nhân viên của các doanh nghiệp chế biến làm công tác tổ chức cho nông dân tham gia liên kết với doanh nghiệp.

3.2.2. Lựa chọn lĩnh vực liên kết thích hợp và hoàn thiện hình thức tổ chức liên kết giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân

3.2.2.1. Lựa chọn lĩnh vực liên kết thích hợp.

Trong thực tiễn thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến kinh doanh nông sản với nông dân thời gian qua, xét trên giác độ lĩnh vực liên kết có 6 loại hình hợp đồng: Hợp đồng sản xuất và mua bán nông sản; Hợp đồng sản xuất, đầu tư và mua bán nông sản; Hợp đồng sản xuất gia công nông sản; Hợp đồng hợp tác hoặc liên doanh sản xuất và phân chia sản phẩm; Hợp đồng sản xuất nông sản và nông dân tham gia cổ phần doanh nghiệp; Hợp đồng ký gởi chốt giá sau. Mỗi loại hình đều có vai trò vị trí, sự cần thiết và tình huống áp dụng khác nhau. Nhìn chung việc lựa chọn nội dung, lĩnh vực liên kết cần thực hiện những nội dung cụ thể sau:

- **Với hợp đồng sản xuất và mua bán nông sản**, còn gọi là hợp đồng bao tiêu sản phẩm, là loại hợp đồng mà mức độ của chiều sâu liên kết là ít nhất nhưng nó lại thỏa mãn nhu cầu quan trọng nhất và lợi ích lớn nhất của cả nông dân và doanh nghiệp là tiêu thụ sản phẩm cho nông dân và cung ứng nguồn nguyên liệu cho doanh nghiệp chế biến. Hợp đồng loại này thích hợp với những doanh nghiệp:

+ Sản xuất kinh doanh về một loại cây trồng, vật nuôi hoàn toàn mới không có thị trường sẵn có để tiêu thụ như: Bông vải, sản xuất giống, rau sạch, nông sản chất lượng cao, cây trồng, vật nuôi mới nhập nội từ nước ngoài ví dụ như lúa Nhật, ớt Hàn quốc...

+ Sản xuất vật nuôi, cây trồng theo một qui trình tiên tiến tạo ra một chất lượng sản phẩm hơn hẳn sản phẩm thông dụng và nhờ đó doanh nghiệp có thể mua cho nông dân một giá cao hơn hẳn thị trường ví dụ như: Rau sạch, lúa chất lượng cao, cây ăn trái có chứng nhận đủ tiêu chuẩn VietGAP, GlobalGAP.... Với loại hình này doanh nghiệp có điều kiện để đưa ra mức giá cố định hoặc giá bảo hiểm ngang

bằng hoặc cao hơn với mức thu nhập của cây trồng trước đó của nông dân hoặc giá thị trường và nên có điều khoản về chia sẻ rủi ro khi có thiên tai dịch bệnh xảy ra để tăng thêm khả năng ràng buộc của hợp đồng đồng thời ổn định được sản lượng và giá cả đầu ra cho cả nông dân và doanh nghiệp.

Thêm nữa loại hình này thường vướng mắc về cách thức tiêu thụ những sản phẩm không đạt chuẩn về chất lượng, kích cỡ hoặc vượt sản lượng đã ký kết. Vì vậy doanh nghiệp hợp đồng cần có phương án mua cả phần sản phẩm này cho nông dân để có cách sử dụng thích hợp thì người nông dân mới an tâm sản xuất.

- **Với hợp đồng ký gởi chốt giá sau**, là loại hợp đồng ký kết sau khi thu hoạch, nhưng lại có tác dụng động viên một nguồn nguyên liệu dồi dào cho doanh nghiệp do có tác dụng giảm thiểu rủi ro về giá, công nợ đầu tư cho người nông dân và cả doanh nghiệp. Loại hợp đồng này thích hợp với những loại nông sản có biến động lớn về giá cả thị trường hoặc với những loại nông sản thông dụng, phổ biến có thị trường tiêu thụ dễ dàng, nông dân chưa thấy cần thiết phải liên kết với doanh nghiệp. Mặt khác, doanh nghiệp phải có tiềm lực tài chính mạnh, có thị trường tiêu thụ ổn định, có khả năng quản lý tài chính tốt.

Thách thức hiện nay của loại hình này là phải tăng cường khả năng tồn trữ của doanh nghiệp để có năng lực nhập và dự trữ hàng cho nông dân. Mặt khác doanh nghiệp cần nâng cao khả năng dự báo thị trường trước khi ký kết hợp đồng tiêu thụ sản phẩm mà thường là xảy ra trước khi nông dân chốt giá bán, nếu phán đoán sai dễ xảy ra lỗ vốn, mất khả năng thanh toán cho nông dân. Thêm nữa khi đến thời điểm chốt giá, do không có người phân xử đúng sai về giá thị trường tại thời điểm nên thường xảy ra tranh chấp về giá giữa hai bên vì vậy nên có tổ chức trung gian làm công tác giám định giá cho hai bên đi đến thỏa thuận. Việc tính chi phí lưu kho, lãi vay vốn ứng trước cho nông dân cần thấp hơn mức thị trường để nâng cao khả năng hấp dẫn nông dân gởi hàng vào kho công ty.

- **Với hợp đồng sản xuất, đầu tư và mua bán nông sản**, là loại hợp đồng phổ biến nhất, thông dụng nhất nó thích hợp với:

+ Các doanh nghiệp có tiềm năng về vốn và bộ máy quản lý để có thể cung ứng và quản lý đầu tư cho nông dân;

+ Loại nguyên liệu thông thường, khả năng cạnh tranh trung bình, không có ưu thế về gia tăng giá trị sản phẩm do tăng chất lượng trong quá trình sản xuất nên doanh

nghiệp khó có thể mua giá nông sản cao hơn giá thị trường và do đó phải dung đến đầu tư như một chất keo kết dính, hấp dẫn và ràng buộc nông dân vào hợp đồng;

+ Loại sản phẩm có nhiều đối thủ mua nguyên liệu cạnh tranh; do đó phải đầu tư cho nông dân để tăng thêm khả năng cạnh tranh, giành quyền mua nguyên liệu cho doanh nghiệp mình.

Thách thức lớn nhất của mô hình này là khả năng quản lý thu hồi nợ đầu tư cho nông dân vì vậy doanh nghiệp cần:

+ Xác định suất đầu tư hợp lý theo hướng huy động cả sự đóng góp công sức, tiền vốn của nông dân, không nên đầu tư toàn bộ chi phí sản xuất để nâng cao trách nhiệm và tăng khả năng trả nợ. Phân loại lựa chọn đối tượng nông dân có uy tín để ưu tiên đầu tư, không nên đầu tư bình quân, dàn đều. Gắn chỉ tiêu bán sản lượng với chỉ tiêu đầu tư. Có qui định chế tài rõ ràng trong hợp đồng và kiên quyết không hoặc giảm mức đầu tư với những nông dân vi phạm hợp đồng.

+ Lựa chọn phương án định giá linh hoạt theo thị trường hoặc giá sàn bảo hiểm hoặc giá nữa cố định nửa linh hoạt để có khả năng xử lý thay đổi giá cạnh tranh;

+ Có điều khoản thưởng và phạt rõ ràng đối với nông dân;

+ Đơn giản hóa phương thức kiểm định chất lượng;

+ Cải tiến chế độ thanh toán tạo thuận lợi cho nông dân;

+ Phối hợp tốt với chính quyền địa phương;

- ***Với hợp đồng sản xuất nông sản và nông dân tham gia cổ phần doanh nghiệp***, là một loại hình tiên tiến của liên kết trong điều kiện của nước ta hiện nay. Nếu được áp dụng nó sẽ tạo cơ sở kinh tế vững chắc cho mối quan hệ liên kết. Người nông dân có cổ phần trong doanh nghiệp sẽ có thể tham gia vào công tác quản lý công ty, ít ra là có đại diện để tham gia vào đại hội đồng cổ đông nên có điều kiện phản ánh và bảo vệ lợi ích cho mình. Mặt khác khi có thể cùng chia lãi với doanh nghiệp chế biến thì sự nhất trí về lợi ích giữa đôi bên có sự thay đổi về chất. Theo đó nông dân sẽ có trách nhiệm hơn với công ty trong việc bán sản phẩm và trả nợ đầu tư. Việc thống nhất về giá cả và tiêu chuẩn chất lượng cũng sẽ dễ dàng hơn.

Thách thức lớn nhất của loại hình này là sự thiếu quan tâm thực hiện của cả doanh nghiệp lẫn người nông dân. Với nông dân sự tự ti mặc cảm về sự tham gia cổ phần ít ỏi của mình là một rào cản của họ. Với doanh nghiệp phần nhiều không muốn có sự tham gia của nông dân vào thể chế quản lý công ty. Vì vậy để mở rộng loại hình này:

+ Nhà nước nên có chính sách hỗ trợ một phần vốn để khuyến khích nông dân mua cổ phần dưới dạng cổ phần ưu đãi;

+ Với những doanh nghiệp chế biến do nhà nước giữ cổ phần chi phối cần có qui định bắt buộc doanh nghiệp phải bán cổ phần cho nông dân theo một tỉ lệ tối thiểu nhất định;

+ Doanh nghiệp phải đồng thời ký hợp đồng liên kết sản xuất và đầu tư với nông dân là cổ đông;

+ Doanh nghiệp phải có giải pháp để tăng dần tỉ lệ tham gia vốn góp cổ phần của nông dân và phát huy đúng mức quyền lợi của họ với tư cách là cổ đông của doanh nghiệp.

- ***Với hợp đồng hợp tác hoặc liên doanh sản xuất và phân chia sản phẩm***, là loại hợp đồng thường áp dụng trong mô hình hạt nhân trung tâm. Nó dựa trên cơ sở quyền sử dụng đất đai và đầu tư vật tư của doanh nghiệp. Thách thức lớn nhất của mô hình này là việc xây dựng được một công thức ăn chia sản phẩm hợp lý, có tác dụng khuyến khích được người lao động. Để vừa khuyến khích được người lao động vừa bảo đảm quyền lợi cho doanh nghiệp, doanh nghiệp nên khoán sản phẩm phân chia cho doanh nghiệp, phần sản phẩm còn lại doanh nghiệp có chính sách giá cả thu mua hợp lý để mua hết sản lượng do nông dân sản xuất ra. Công tác hướng dẫn kỹ thuật nuôi trồng, kiểm soát việc sử dụng vật tư đúng mục đích cũng là những giải pháp đảm bảo giảm thiểu rủi ro trong trường hợp nông dân mượn có thiên tai, mất mùa để không thực hiện đủ phần khoán cho doanh nghiệp.

- ***Với hợp đồng sản xuất gia công nông sản***; là loại hợp đồng có chiều sâu liên kết cao nên khả năng kiểm soát của doanh nghiệp rất cao. Loại hợp đồng này thích hợp với các doanh nghiệp chế biến có tiềm năng kinh tế mạnh, có khả năng chuyển giao tiến bộ kỹ thuật cao cho nông dân, sản phẩm đầu ra có ưu thế cạnh tranh trên thị trường, doanh nghiệp có quyền sử dụng đất hoặc thuê đất của nông dân để sản xuất nguyên liệu cho mình. Loại hình này cũng thích hợp cho loại cây trồng, vật nuôi đòi hỏi nhu cầu vốn cho sản xuất của nông dân lớn khó có thể tự đầu tư.

Tuy nhiên thách thức lớn nhất của loại hình này là khả năng chịu rủi ro về giá, thiên tai, dịch bệnh thường do doanh nghiệp chịu vì vậy doanh nghiệp cần:

+ Mua bảo hiểm nếu có nhà cung cấp dịch vụ;

+ Làm thật tốt công tác hướng dẫn kỹ thuật và phòng trừ dịch bệnh;

+ Hợp đồng nên ký kết thành 2 loại: hợp đồng liên kết ký dài hạn và hợp đồng chốt giá gia công ký theo từng chu kỳ sản xuất;

+ Có chế độ thưởng, phạt tỉ mỉ với người gia công để kiểm soát được chi phí, tăng thêm khả năng phòng ngừa rủi ro về giá.

Mặt khác, khả năng người nuôi trồng gia công vi phạm hợp đồng bán sản phẩm cho người khác rất cao do có chênh lệch giá vì vậy doanh nghiệp cần:

+ Lựa chọn trường hợp áp dụng loại hình này cho phù hợp, không nên áp dụng với loại cây con có thị trường quá phổ biến, hoặc tiềm lực kinh tế-kỹ thuật của doanh nghiệp không mạnh, đội ngũ cán bộ quản lý và nhân viên có chất lượng kém.

+ Chú ý yêu cầu có đầu tư chuyên biệt của nông dân về cơ sở vật chất, công cụ nuôi trồng để ràng buộc quyền lợi của họ với doanh nghiệp do tài sản chuyên biệt khó có khả năng chuyển đổi công năng sử dụng sang phục vụ sản xuất loại nông sản khác;

+ Chỉ chấp nhận đầu tư gia công với những hộ sản xuất qui mô lớn, có khả năng và nhu cầu chi phí sản xuất cao, làm ra sản lượng nhiều nên khó tìm nguồn tiêu thụ thay thế doanh nghiệp.

3.2.2.2. Hoàn thiện hình thức tổ chức

Trong 5 hình thức tổ chức đã và đang được áp dụng trong thực tiễn liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến kinh doanh nông sản với nông dân bao gồm: Hình thức tập trung trực tiếp, trung gian, đa chủ thể, hạt nhân trung tâm và phi chính thức, mỗi hình thức đều có vai trò vị trí, sự cần thiết và tình huống áp dụng khác nhau không nên tuyệt đối hóa hình thức nào. Nhìn chung việc nâng cao hiệu quả áp dụng các hình thức tổ chức liên kết cần thực hiện những nội dung cụ thể sau.

- Hoàn thiện hình thức tập trung trực tiếp.

Các doanh nghiệp thích hợp để áp dụng hình thức này là các doanh nghiệp có qui mô lớn, có nguồn lực tài chính, nhân lực dồi dào, có khả năng quản lý tốt. Qua thực tiễn áp dụng ở nước ta cho thấy thách thức lớn nhất là việc xây dựng đội ngũ nhân viên nông vụ, lực lượng thường xuyên, trực tiếp quan hệ với nông dân giỏi về nghiệp vụ, chuẩn mực về đạo đức có ý nghĩa quyết định. Vì vậy các doanh nghiệp chế biến cần có chính sách tuyển dụng, đào tạo, đãi ngộ, kiểm tra, khen thưởng, kỷ luật thỏa đáng đối với đội ngũ nhân viên quan trọng này làm cho các chính sách của

doanh nghiệp đối với nông dân được thực thi chính xác, kịp thời, hạn chế thấp nhất những hành vi tiêu cực đối với nông dân, xây dựng mối quan hệ tốt với nông dân, tạo lòng tin cho nông dân để họ gắn bó lâu dài với doanh nghiệp.

Mặt khác, nhược điểm của hình thức này là khả năng xử lý các phát sinh cụ thể về giá cả, chất lượng nông sản trong khâu giao nhận sản phẩm với nông dân, nhất là trong tình huống thương nhân đang nâng giá, giảm chất lượng để tranh mua sản phẩm với doanh nghiệp, hoặc khi có thiên tai dịch bệnh xảy ra thường chậm được xử lý vì phải thông qua nhiều tầng nấc quản lý trung gian ở cấp trạm nông vụ, chi nhánh. Vì vậy giải pháp cho vấn đề này là các doanh nghiệp phải có thể chế phân quyền, khoán chi phí, khoán sản phẩm, khoán hiệu quả kinh doanh thích hợp cho các cấp quản lý trung gian để họ có sự chủ động trong việc đưa ra các quyết định cần thiết trong thực tiễn hoạt động ở cơ sở.

Một vấn đề khác của hình thức tập trung trực tiếp là sự gia tăng chi phí quản lý do phải quan hệ cùng lúc với hàng trăm, hàng ngàn hộ nông dân, phân bố trên một phạm vi rộng. Do đó, doanh nghiệp phải có giải pháp để kiểm soát được các khoản chi phí quản lý nhất là chi phí cho nhân viên nông vụ, cho các trạm nông vụ, chi phí chi nhánh. Các giải pháp có thể được thực hiện đó là:

- + Khoán chi phí quản lý theo số lượng sản phẩm thu mua được;
- + Lựa chọn đối tượng nông dân có uy tín trong giao dịch, có kỹ năng canh tác tốt để giảm bớt số lượng thời gian, công sức làm việc trên từng hộ;
- + Lựa chọn địa bàn đầu tư có nguyên liệu tập trung, có đường giao thông thuận lợi để giảm thiểu cự ly, thời gian di chuyển của nhân viên và chi phí vận chuyển sản phẩm;
- + Tranh thủ sự hỗ trợ của cán bộ chính quyền và đoàn thể địa phương xã, thôn để họ hỗ trợ doanh nghiệp về công tác quản lý.

+ Cuối cùng, một hạn chế của hình thức tập trung trực tiếp là do doanh nghiệp áp dụng thường có qui mô lớn, trình độ công nghệ cao, thiết bị đo lường hiện đại, phong cách làm việc theo lối công nghiệp nên việc qui định tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm trong hợp đồng với nông dân thường phức tạp, không có đủ phương tiện công cụ đo lường tại nơi giao nhận hàng thường ở địa bàn sản xuất xã, thôn không có công cụ đo lường thích ứng làm cho người nông dân không có cơ sở đánh giá đúng sai. Vì vậy cần có sự tương thích giữa các điều khoản chất lượng với khả năng

đo lường tại chính nơi giao nhận.

- Hoàn thiện hình thức trung gian

Các doanh nghiệp cần áp dụng hình thức này là các doanh nghiệp chế biến có qui mô nhỏ, có nguồn lực tài chính, nhân lực hạn chế, hoặc trong tình huống địa bàn sản xuất nguyên liệu phân tán. Thách thức lớn nhất là việc lựa chọn đối tác trung gian thích hợp để hợp tác nhằm mục tiêu giảm thiểu chi phí quản lý, giảm thiểu xung đột lợi ích với nông dân và tăng cường khả năng kiểm soát thực hiện hợp đồng của nông dân. Giải pháp cho vấn đề này là:

+ Đa dạng hóa loại hình đối tác trung gian, có thể là hợp tác xã, hình thức kinh tế hợp tác khác sẵn có ở địa phương, Hội nông dân Việt Nam, Hội liên hiệp phụ nữ, Đoàn thanh niên hoặc tự tổ chức ra các hình thức tập hợp nông dân cho việc liên kết của doanh nghiệp mình với nông dân như: Tổ, nhóm, chi hội nông dân liên kết sản xuất, tổ nông dân liên đới sản xuất và đầu tư hoặc sử dụng các công ty kinh doanh, thương nhân làm trung gian cho doanh nghiệp với nông dân với điều kiện họ phải thực hiện hợp đồng với nông dân một cách thật sự và theo đúng chính sách của doanh nghiệp.

+ Phải đánh giá thực lực và uy tín của đối tác trung gian để quyết định lựa chọn hay không. Nếu việc lựa chọn sai tiến hành hợp tác với đối tác không đáng tin cậy thì không những gây ra thiệt hại cho doanh nghiệp mà còn tạo nhiều phiền phức không đáng có cho nông dân.

+ Phải có biện pháp kiểm tra kiểm soát thường xuyên việc thực hiện hợp đồng hợp tác với đối tác trung gian để kiểm soát được việc sử dụng vật tư đầu tư đúng mục đích, kiểm soát việc hướng dẫn qui trình kỹ thuật cho nông dân, kiểm soát việc thực hiện các chính sách đầu tư và giá cả, thưởng phạt với nông dân rất dễ bị xem nhẹ một khi doanh nghiệp ỷ lại vào đối tác trung gian.

+ Nhà nước, các nhà khoa học và doanh nghiệp không nên có sự nhầm lẫn giữa hình thức trung gian cho liên kết kinh tế với trung gian kinh tế thông thường. Không thể xem thương lái nói chung là thuộc về mô hình trung gian liên kết. Chỉ những tổ chức hoặc cá nhân nào thực thi đúng các chính sách hợp đồng của doanh nghiệp với nông dân, doanh nghiệp kiểm soát được thực chất thực hiện hợp đồng của họ như là một ủy thác quản lý hợp đồng hoặc hợp đồng lại với nông dân mới là trung gian liên kết.

- Hoàn thiện hình thức đa thành phần (Còn gọi là “liên kết 4 nhà”)

Đây là hình thức lý tưởng nhất nhưng không dễ thực hiện, chỉ thích hợp với những nơi chính quyền địa phương có sự quan tâm chỉ đạo đúng mức, hoặc lồng ghép trong dự án phát triển sản xuất, dự án áp dụng tiến bộ kỹ thuật mang tính đột phá trọng điểm của địa phương, dự án giảm nghèo hoặc các dự án có sự hỗ trợ của các tổ chức quốc tế. Thách thức lớn nhất là sự phối hợp giữa các thành phần vì vậy cần:

+ Xác định rõ thành phần giữ vai trò điều phối chung và làm rõ chức năng nhiệm vụ, quyền lợi của từng thành phần theo đó trong mô hình này nhà nước nên đóng vai trò điều phối, doanh nghiệp đóng vai trò tham mưu và nòng cốt thực hiện, nhà khoa học tích cực tham gia và nông dân hưởng ứng.

+ Cần có kế hoạch hành động tỉ mỉ để làm căn cứ phối hợp giữa các thành phần hợp tác, liên kết;

+ Chú ý nhiều hơn đến độ bền, tính thường xuyên của thành phần cơ quan nhà nước và nhà khoa học.

+ Hình thức đa thành phần là một hình thức thường không thể kéo dài quá lâu hoặc thực hiện trên một phạm vi quá rộng rất dễ biến thành một sự hợp tác chung chung có danh mà không có thực. Vì vậy cần xây dựng các dự án, hình thức liên kết cụ thể tại một địa bàn cụ thể với một loại cây con cụ thể, trong một thời hạn nhất định nhằm mang tính đột phá, tiên phong để thực hiện nhằm dẫn dắt phong trào chung.

+ Các dự án, hình thức đa thành phần thường có sự tham gia mạnh mẽ của cơ quan nhà nước hoặc các tổ chức quốc tế với nhiều chính sách ưu đãi cho nông dân và doanh nghiệp về vốn vay ưu đãi và hỗ trợ chi phí sản xuất, chi phí quản lý, huấn luyện... nên khi tổng kết thường rất thành công nhưng khả năng nhân rộng thường không cao vì nó không dựa vào chính những điều kiện khách quan vốn có của nó. Vì vậy khi thực hiện hình thức này cần hạn chế bớt các chính sách ưu đãi và cẩn thận hơn với việc đánh giá các bài học kinh nghiệm mà nó mang lại.

- Hoàn thiện hình thức hạt nhân trung tâm

Là hình thức thường áp dụng cho các nông, lâm trường, trang trại nông lâm nghiệp. Thách thức lớn nhất của hình thức này là khả năng mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh vì vậy doanh nghiệp cần phát triển mạnh quan hệ liên kết với các hộ nông dân ở các khu vực khác ngoài phạm vi nông trường, lâm trường của mình. Mặt khác, thế mạnh của hình thức này là ở điều kiện doanh nghiệp có quyền sử dụng đất trên

phạm vi nông trường, lâm trường của mình nên khả năng kiểm soát đầu tư, thu mua sản phẩm khá thuận lợi. Để nâng cao chất lượng thực hiện hình thức này cần:

- + Nâng cao tính tiên phong trong trong hỗ trợ dịch vụ, áp dụng tiến bộ kỹ thuật, nâng cao năng suất của khu vực sản xuất bên trong nông trường đối với khu vực ngoài nông trường, làm cho nó trở thành hình mẫu của sản xuất và là trung tâm cung ứng dịch vụ cho khu vực ngoại vi.

- + Các doanh nghiệp cần cải tiến cơ chế quản lý phù hợp để thúc đẩy nông dân cơ hữu của mình phát huy năng lực và sức sản xuất. Phương hướng chính hiện nay là khoán sản phẩm, áp dụng hình thức hợp đồng gia công hoặc hợp đồng hợp tác sản xuất ăn chia sản phẩm;

- + Các doanh nghiệp cần nỗ lực phát triển hợp đồng ra vùng ngoại vi với các nông dân quanh vùng để phát triển qui mô sản xuất và kinh doanh dịch vụ, nâng cao hiệu quả kinh tế;

- + Nhà nước cần có chính sách bảo hộ đúng mức quyền sử dụng đất của nông, lâm trường và trang trại, không để xảy ra tình trạng doanh nghiệp không thể kiểm soát nổi các hành vi chiếm hữu đất đai bất hợp pháp hoặc tự do tùy tiện trong việc sử dụng đất đai không đúng qui hoạch và kế hoạch sản xuất của doanh nghiệp.

- Hoàn thiện hình thức phi chính thức

Là hình thức thích hợp với các doanh nghiệp chế biến nhỏ, công nghiệp và tiểu thủ công nghiệp nông thôn. Trên thực tế đang là một hình thức rất phổ biến, có hiệu quả cao và có vai trò rất quan trọng trong quá trình xây dựng thể chế liên kết. Tuy nhiên do đặc điểm không chính thức nên sự nhìn nhận của xã hội còn mơ hồ, chưa thỏa đáng. Vì vậy cần:

- + Các nhà khoa học, các cơ quan nhà nước cần quan tâm nghiên cứu và khuyến khích nhiều hơn đến hình thức này

- + Trong phạm vi có thể chọn lựa, quản lý, kiểm soát và hướng dẫn của doanh nghiệp có thể phát huy vai trò đặc biệt quan trọng của đội ngũ thương lái trong việc thực hiện vai trò trung gian liên kết cho doanh nghiệp chế biến với nông dân.

3.2.3. Hoàn thiện các qui tắc ràng buộc và nâng cao hiệu quả công tác quản trị hợp đồng phù hợp với từng trường hợp liên kết cụ thể.

3.2.3.1. Hoàn thiện các qui tắc ràng buộc hợp đồng.

- ***Hoàn thiện qui tắc, ràng buộc về thời gian.*** Cần kết hợp cả hai hình thức

hợp đồng ngắn hạn và dài hạn. Hình thức hợp đồng ngắn hạn theo từng vụ hay năm sản xuất nhờ có các qui định cụ thể về số lượng và giá cả nên có tính ràng buộc về pháp lý cao. Tuy nhiên loại hợp đồng này không đảm bảo xác lập mối quan hệ liên kết lâu dài giữa hai bên doanh nghiệp và nông dân. Do đó một hợp đồng dài hạn kèm theo hợp đồng ngắn hạn tuy chưa thể qui định cụ thể giá cả nhưng có thể có các cam kết về tiêu thụ, đầu tư và nguyên tắc định giá sẽ giúp cho doanh nghiệp an tâm đầu tư và người nông dân an tâm gắn bó với doanh nghiệp lâu dài.

- ***Hoàn thiện qui tắc, ràng buộc về số lượng.*** Với loại nông sản có tính chuyên biệt cao, mới, độc quyền thì hình thức bao tiêu sản phẩm là cần thiết và khả thi. Với những loại nông sản có thị trường cạnh tranh và năng suất tương đối ổn định thì điều khoản về sản lượng cố định sẽ phù hợp hơn. Với những loại nông sản có thị trường cạnh tranh mạnh và năng suất không ổn định thì điều khoản về sản lượng tối thiểu là khả thi nhất.

- ***Hoàn thiện qui tắc, ràng buộc về chất lượng.*** Điều khoản chất lượng trong hợp đồng bao gồm ba vấn đề: Tiêu chuẩn chất lượng, phương pháp đo lường, kiểm nhận chất lượng và sai biệt giá cả theo chất lượng. Trong điều kiện trình độ văn hóa của bà con nông dân còn thấp và tâm lý ngại phiền hà phức tạp như hiện nay thì phương hướng để giải quyết vấn đề chất lượng là phải đơn giản hóa. Theo đó tiêu chuẩn chất lượng và phương pháp đo lường cần được chuyển từ các chỉ tiêu mang tính khoa học-kỹ thuật đòi hỏi phải có công cụ đo lường chuyên dùng mới thực hiện được và vượt xa trình độ hiểu biết của nông dân thành các chỉ tiêu chất lượng cảm nhận trực tiếp bằng giác quan hoặc dụng cụ đo lường thông thường mà nông dân hiểu và áp dụng được. Ví dụ như: Thay vì qui định hàm lượng aflatoxin trong ngô hạt < 20 ppb thì chuyển thành qui định tỉ lệ hạt mốc < 1%.

Sự biến đổi giá cả theo chất lượng là phù hợp với qui luật giá trị. Tuy nhiên do tâm lý nông dân ngại phải tốn công để xử lý sản phẩm và phân loại chất lượng; thiếu lòng tin vào việc đo lường chất lượng của doanh nghiệp, ảnh hưởng của những hành vi tiêu cực của nhân viên thu mua, vì vậy doanh nghiệp có thể qui định mức chất lượng tối thiểu để bao mua cho nông dân và tự đảm nhận khâu xử lý phân loại hoặc nếu phải phân loại cần giảm thấp nhất số loại phẩm cấp cần thực hiện.

- ***Hoàn thiện qui tắc, ràng buộc về giá cả.*** Với những loại nông sản chuyên biệt cao, có tính phân biệt cao về chất lượng, có thương hiệu, nhãn hiệu mạnh, thị trường ổn định và giá mua chắc chắn cao hơn giá thị trường hoặc với hợp đồng gia công thì hình thức giá cố định là thích hợp. Với loại nông sản có thị trường cạnh tranh và doanh nghiệp có đầu tư thì hình thức giá sàn(bảo hiểm) nhưng mua theo giá thời điểm trên thị trường là thích hợp. Với loại nông sản có thị trường cạnh tranh và doanh nghiệp không có đầu tư thì giá thời điểm là thích hợp.

- ***Hoàn thiện qui tắc, ràng buộc về phương thức giao nhận và thanh toán.*** Với quan hệ hợp đồng có tính độc quyền cao hoặc với nông sản mới chưa có thị trường cạnh tranh thì việc giao nhận tại nhà máy hoặc tại địa điểm tập trung và thanh toán chậm là khả thi. Với loại nông sản có thị trường cạnh tranh thì việc doanh nghiệp thực hiện phương thức giao nhận tại ruộng hoặc tại nhà nông dân và thanh toán ngay cần phải thực hiện mới phù hợp với tâm lý tập quán hiệu hữu của nông dân và mới có thể cạnh tranh với những người mua khác.

- ***Hoàn thiện qui tắc, ràng buộc về thưởng và phạt.*** Việc thưởng phạt có tác dụng rất quan trọng để nâng cao tính pháp lý của hợp đồng, làm cơ sở cho việc giải quyết tranh chấp và có giá trị như là một cơ chế tự thực thi của hợp đồng, có tính động viên khuyến khích nông dân thực hiện nghiêm chỉnh hợp đồng, thể hiện mối quan hệ giữa quyền lợi và trách nhiệm của cả hai bên. Tuy nhiên thưởng và phạt trong hợp đồng phải công bằng với cả hai bên, minh bạch, cụ thể, kịp thời, chính xác mới có tác dụng gia tăng hiệu lực hợp đồng.

- ***Hoàn thiện qui tắc, ràng buộc về xử lý rủi ro.*** Tham gia hợp đồng nhằm tránh được rủi ro trong sản xuất kinh doanh là động lực mạnh mẽ để cả doanh nghiệp và nông dân tham gia hợp đồng. Cam kết sản xuất, cung ứng sản phẩm, đầu tư cho sản xuất của cả hai bên, giá sàn bảo hiểm đều là các điều khoản có liên quan đến xử lý rủi ro. Nhưng cái mà người nông dân mong đợi nhất là doanh nghiệp nên thực hiện chính sách hỗ trợ nông dân khi có thiên tai, dịch bệnh, mất mùa.

- ***Hoàn thiện qui tắc, ràng buộc về xử lý tranh chấp.*** Muốn giải quyết được tranh chấp, trước hết trong hợp đồng phải qui định các ràng buộc cụ thể về các biểu hiện vi phạm hợp đồng về số lượng, chất lượng, thời gian giao nhận, thanh toán...;

chế tài trách nhiệm của mỗi bên làm cơ sở cho giải pháp tự thực thi (thỏa thuận) và cuối cùng mới đến phương thức giải quyết tranh chấp bằng hành chính hay pháp luật khi hai bên không tự giải quyết được.

3.2.3.2. Nâng cao hiệu quả công tác quản trị thực hiện của hợp đồng

- ***Về công tác qui hoạch thực hiện liên kết***, cần nhận thức sâu sắc và rõ ràng hơn tầm quan trọng của công tác qui hoạch thực hiện liên kết vì:

+ Liên kết là một quan hệ kinh tế đặc thù và có điều kiện. Liên kết chỉ có thể thành công nếu việc lựa chọn loại cây con, vùng nguyên liệu có đủ các điều kiện khách quan và chủ quan để hình thành liên kết;

+ Việc qui hoạch liên kết giúp cho nhà nước, doanh nghiệp có cơ sở tập trung các nguồn lực có giới hạn của mình để đầu tư đúng đối tượng thì mới có thể đạt hiệu quả;

+ Thực hiện liên kết kinh tế là một việc rất khó thực hiện, dễ dẫn đến thất bại. Cho nên qui hoạch đúng sẽ giảm thiểu tổn thất không đáng có cho nhà nước, doanh nghiệp và nông dân; cho niềm tin vào hiệu quả của thể chế liên kết giữa doanh nghiệp chế biến nông sản và nông dân.

Trước hết Nhà nước cần tập trung phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân cho ngành chế biến đang có mô hình thực tiễn liên kết tốt như: Bông vải, mía đường, chè, cao su tiểu điền, ong mật, đay, rau sạch, nông sản đặc sản có thương hiệu nổi tiếng, nông sản chất lượng cao, sản xuất giống các loại, sữa bò, nuôi heo, gà công nghiệp, nuôi cá, tôm xuất khẩu, trồng rừng.

Tập trung phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân cho ngành chế biến đang có tình trạng mất cân đối cung cầu về nguyên liệu phục vụ chế biến, các cây con phi truyền thống, các loại nông sản chuyên biệt, các ngành hàng đòi hỏi chất lượng sản phẩm cao, yêu cầu vệ sinh an toàn thực phẩm, nguồn gốc xuất xứ nghiêm ngặt để phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng nội địa và nhất là xuất khẩu dựa công nghiệp, bông vải, nông sản chất lượng cao, sữa bò, nông sản nhập nội từ nước ngoài... Những nông sản chuyên biệt ở nước ta hiện nay gồm: bông vải, bò sữa, đay, mía... Những ngành hàng có yêu cầu chất lượng cao, an toàn thực phẩm cao và phải truy xuất được nguồn gốc xuất xứ bao gồm: Rau quả sạch, cá, tôm xuất khẩu.

Đi đôi với việc phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân đối với các vùng có nguồn nguyên liệu tập trung, vùng có cơ sở hạ tầng

sản xuất nông nghiệp thuận lợi. Cần tận dụng tiềm năng phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân đối với các vùng có nguồn nguyên liệu không tập trung, vùng sâu, vùng xa, vùng dân tộc, vùng mới khai hoang, phục hóa mà điều kiện phát triển thị trường còn gặp nhiều khó khăn, điều kiện giao thông, cơ sở hạ tầng không thuận lợi.

Với doanh nghiệp chế biến, trước khi quyết định thực hiện liên kết kinh tế với nông dân cần tự hỏi xem doanh nghiệp mình có thật sự cần thiết và có đủ điều kiện để thực hiện thành công liên kết với nông dân không? Những điều kiện đó là:

- + Có quan hệ kinh tế khách quan với nông dân;
- + Có sự cần thiết thật sự phải sử dụng thể chế liên kết để thay thế hoặc hỗ trợ cho thị trường nhằm đảm bảo nguồn nguyên liệu cho sản xuất;
- + Có các hình thức phương pháp có hiệu quả để kiểm soát mối quan hệ liên kết.

Nếu quyết định thực hiện liên kết với nông dân cần qui hoạch đúng vùng nguyên liệu cho mình. Việc qui hoạch vùng nguyên liệu cần chú ý kết hợp giữa vùng nguyên liệu tập trung với việc tận dụng những vùng có thể không thuận lợi về qui hoạch sản xuất nhưng lại có yếu tố thuận lợi về xây dựng và kiểm soát quan hệ liên kết đó là những vùng sâu, vùng xa, vùng dân tộc, vùng mới khai hoang, phục hóa có điều kiện phát triển liên kết tốt. Ngoài ra việc điều tra các điều kiện đất đai, khí hậu thời tiết, lao động dân cư, tập quán sản xuất, hạ tầng kỹ thuật là việc phải chú ý để đảm bảo cho sự phát triển của cây, con thuộc ngành nguyên liệu của doanh nghiệp mình.

Với nông dân không nên chạy theo phong trào, làm theo người khác để ký kết hợp đồng liên kết với một doanh nghiệp chế biến nào đó một cách thiếu suy xét; mà cần tự hỏi xem mình có thể tiêu thụ sản phẩm trên thị trường một cách bình thường không? Nếu việc đó thật sự có khó khăn thì mới nghĩ đến việc liên kết. Cũng cần xem xét các yếu tố đầu vào của mình như: Kỹ thuật, vốn, nguồn cung ứng vật tư có gì khó khăn không? Nếu có và tìm thấy sự hỗ trợ thật sự của doanh nghiệp liên kết thì mới nên ký kết hợp đồng để đảm bảo hợp đồng đó là thật sự cần thiết và có cơ sở để thực hiện một cách nghiêm túc.

- **Về lực chọn đối tác để ký kết hợp đồng**, được xem là khâu có ý nghĩa quan trọng cho việc thực hiện thành công quan hệ liên kết vì:

- + Đặc điểm doanh nghiệp chế biến và đặc điểm nông dân có ảnh hưởng đến chất lượng thực hiện liên kết;

+ Việc lựa chọn đối tượng liên kết có ý nghĩa tương tự như việc lựa chọn phân khúc thị trường trong marketing của doanh nghiệp, nếu chiến lược lựa chọn đúng sẽ phát huy tác dụng to lớn đến kết quả và hiệu quả, nếu lựa chọn không phù hợp với đặc điểm của mình sẽ khó có kết quả tốt;

+ Lựa chọn để tập trung đầu tư xây đắp mối quan hệ, không dàn trải nỗ lực làm tiêu tốn vô ích công sức, thời gian và vốn liếng của mình.

Với doanh nghiệp vấn đề đặt ra là nên ưu tiên thiết lập liên kết với loại nông dân nào?. Không nên có một định kiến chung chung mà cần phải xem xét điều kiện đặc điểm cụ thể của doanh nghiệp mình như thế nào để đề ra chiến lược lựa chọn. Nếu vấn đề then chốt của việc cung ứng nguyên liệu cho doanh nghiệp mình là số lượng do đang thiếu nguyên liệu thì cần khai thác sự tham gia của mọi đối tượng nông dân; không kể qui mô sản xuất của họ lớn hay nhỏ; kinh nghiệm của họ nhiều hay ít; dân tộc nào; là nông dân cá thể hay tập thể.

Nếu vấn đề then chốt của nguồn cung ứng nguyên liệu là chất lượng sản phẩm để phục vụ xuất khẩu, để thích ứng với trình độ công nghệ cao trong chế biến, để cung ứng cho khách hàng tiêu thụ khó tính, chuyên biệt; thì cần có chiến lược phân biệt đối tượng nông dân để ký hợp đồng. Đó là những nông dân có kinh nghiệm sản xuất, có khả năng tiếp thu các tiến bộ kỹ thuật, có tinh thần trách nhiệm cao trong việc xử lý phân loại sản phẩm theo yêu cầu của tiêu chuẩn chất lượng của doanh nghiệp, có trình độ văn hóa nhất định để hiểu và thực hiện các phương pháp đánh giá chất lượng hoặc ghi chép sổ sách chứng từ theo yêu cầu của qui trình xác nhận nguồn gốc xuất xứ.

Nếu vấn đề then chốt của doanh nghiệp là qui mô nhỏ, thiếu vốn để đầu tư cho nông dân, thiếu nguồn nhân lực để quản lý vùng nguyên liệu và hợp đồng, thì cần ưu tiên lựa chọn các đối tượng nông dân có qui mô sản xuất lớn, có vốn để tự đầu tư hoặc xử dụng mô hình trung gian để thực hiện hợp đồng. Các trung gian đó có thể là hợp tác xã, tổ nhóm nông dân hoặc là thông qua một doanh nghiệp khác. Với những đối tượng nông dân đó sẽ giúp doanh nghiệp giảm được chi phí quản lý và nguồn vốn đầu tư cho vùng nguyên liệu.

- Về việc thực hiện quá trình đàm phán ký kết hợp đồng:

Việc thực hiện quá trình đàm phán ký kết hợp đồng nhằm:

+ Chia sẻ quyền quyết định giữa doanh nghiệp với nông dân, một yếu tố quan trọng để đảm bảo sự thành công của quan hệ liên kết;

+ Đảm bảo cho hợp đồng phản ánh đúng nhu cầu và điều kiện, đặc điểm của hai bên, nâng cao tính khả thi của hợp đồng.

Nội dung trọng tâm của khâu này trong tình hình hiện nay là phải cải thiện vai trò của nông dân tham gia vào quá trình đàm phán trước khi ký kết hợp đồng ; theo đó cần:

+ Bản thân người nông dân cần ý thức được quyền lợi của mình trong việc tham gia đàm phán, không nên dễ dãi chấp nhận bản hợp đồng đã soạn sẵn của doanh nghiệp. Khi có cơ hội tham gia đàm phán hoặc có ý kiến kiến nghị người nông dân cần tích cực tham gia;

+ Doanh nghiệp khó có thể đàm phán với từng hộ nông dân, nhưng có thể có nhiều hình thức để đàm phán gián tiếp với nông dân như: Tổ chức điều tra thăm dò nguyện vọng nông dân, hội nghị hội thảo mời đại diện nông dân tham gia ý kiến, tổ chức đàm phán với đại diện nông dân thông qua ban chủ nhiệm HTX, trưởng tổ nhóm nông dân, hội nông dân...

+ Cần phát huy vai trò của UBND các xã tham gia ý kiến vào việc hình thành hợp đồng khi ký xác nhận hợp đồng, khi làm việc với doanh nghiệp. Nhà nước không nên chỉ cho rằng hợp đồng là việc riêng của nông dân và doanh nghiệp vì mối quan hệ này luôn luôn là một quan hệ bất bình đẳng.

+ Cần qui định rõ các điều khoản thể hiện quyền lợi và trách nhiệm của cả hai bên trong hợp đồng. Đáng chú ý là cần có điều khoản chia sẻ rủi ro giữa hai bên trong hợp đồng. Theo đó khi giá cả thị trường xuống thấp hơn giá định trước hoặc giá sang bảo hiểm thì nông dân cần sẵn lòng đàm phán và chấp nhận điều chỉnh giảm giá mua bán sản phẩm một cách hợp lý để doanh nghiệp đỡ phảm thua lỗ.

Ngược lại khi giá thị trường cao hơn giá định trước, doanh nghiệp cần chủ động tăng giá mua cho người nông dân để khuyến khích họ thực hiện tốt hợp đồng. Trong trường hợp xảy ra thiên tai, dịch bệnh, mất mùa cần có sự chia sẻ của doanh nghiệp chế biến để hỗ trợ cho nông dân theo một tỉ lệ thiệt hại nhất định dưới các hình thức như: Giảm nợ đầu tư, giãn thời hạn thu hồi nợ đầu tư hoặc tăng giá mua cho nông dân để động viên nông dân gắn bó lâu dài với doanh nghiệp và cũng là để tăng thêm khả năng thực hiện hợp đồng.

Việc qui định rõ các chế tài xử phạt là một yêu cầu không thể thiếu của hợp đồng và các chế tài này phải thể hiện trách nhiệm của cả hai bên. Theo đó cần qui định rõ doanh nghiệp phải chịu trách nhiệm bồi thường như thế nào nếu chậm hoặc

không mua hết sản lượng, thanh toán chậm tiền cho nông dân. Ngược lại nông dân sẽ phải bồi thường cho doanh nghiệp nếu vi phạm hợp đồng chủ yếu trên hai trách nhiệm bán đủ sản lượng và trả đủ nợ theo hợp đồng.

Một vấn đề nữa của điều khoản hợp đồng là việc qui định tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm phức tạp, không có đủ phương tiện công cụ đo lường tại nơi giao nhận hành làm cho người nông dân không có cơ sở đánh giá đúng sai. Ví dụ đo chữ đường mía, chỉ số Protein, aflatoxin của ngô, sắn... chỉ có thể thực hiện ở nhà máy, nếu giao hàng tại ruộng, tại địa phương thì điều đó không khả thi dẫn đến sự hoài nghi của nông dân. Vì vậy cần có sự tương thích giữa các điều khoản chất lượng với khả năng đo lường tại chính nơi giao nhận. Việc chuyển đổi từ các chỉ tiêu sinh, lý, hóa thành các chỉ tiêu quan sát cảm tính là cách mà các thương nhân thường sử dụng có hiệu quả nên các doanh nghiệp cũng cần thực hiện để phù hợp với trình độ của nông dân để giảm thiểu các tranh chấp về chất lượng.

- Về công tác tổ chức, cán bộ thực hiện hợp đồng.

Công tác tổ chức, cán bộ thực hiện hợp đồng là khâu trọng yếu của quá trình thực hiện hợp đồng vì:

+ Đặc điểm phân tán của vùng nguyên liệu và số lượng đông đảo nông dân đặt ra thách thức rất lớn cho công tác quản lý, kiểm soát hợp đồng phải có bộ máy quản lý thích hợp, có hiệu lực mới có thể nâng cao được tính khả thi của hợp đồng;

+ Trong thể chế hợp đồng phải giải quyết mâu thuẫn giữa yêu cầu tăng cường khả năng kiểm soát người nông dân hợp đồng với yêu cầu tiết giảm chi phí hạ giá thành để nâng cao giá mua sản phẩm cho nông dân;

+ Yếu tố thành công trong thực hiện liên kết với nông dân là phải tạo được uy tín doanh nghiệp và xây đắp lòng tin cho nông dân. Điều đó chỉ có thể thực hiện được thông qua hành vi của các nhân viên của doanh nghiệp khác với loại giao dịch khác người quản lý có thể giao dịch trực tiếp với khách hàng của mình.

Để làm tốt công tác tổ chức, cán bộ cần:

+ Có hình thức tổ chức thích hợp với qui mô, đặc điểm của doanh nghiệp chế biến. Nếu qui mô vùng nguyên liệu lớn hoặc phân bố trên một địa bàn rộng, cần hình thành các chi nhánh hoặc trạm nông vụ để quản lý vùng nguyên liệu. Nếu qui mô nhỏ hoặc vùng nguyên liệu tập trung, có thể chỉ quản lý thông qua phòng

nguyên liệu ở văn phòng công ty.

+ Với những doanh nghiệp có qui mô nhỏ hoặc vùng nguyên liệu phân tán tốt nhất là nên ủy thác quản lý hợp đồng cho một tổ chức trung gian như hợp tác xã nông nghiệp hoặc một doanh nghiệp khác.

+ Việc tuyển chọn nhân viên cần chú ý phẩm chất đạo đức, tác phong, năng khiếu giao tiếp với quần chúng nông dân. Nếu có điều kiện có thể ưu tiên chọn người địa phương để làm nhân viên cho mình để họ thuận lợi hơn trong quản lý và giao tiếp với nông dân.

+ Bên cạnh đội ngũ nhân viên cần có lực lượng cộng tác viên người địa phương để hỗ trợ nhân viên thực hiện nhiệm vụ quản lý;

+ Cần có chính sách trả lương cho nhân viên, cộng tác viên đủ sống, với hình thức trả lương thích hợp như khoán sản lượng, diện tích sản xuất và thu mua cho họ để họ an tâm làm nhiệm vụ và hạn chế bớt những hành vi tiêu cực những nhiều nông dân.

+ Cần làm tốt công tác phối hợp với chính quyền, đoàn thể địa phương trong toàn bộ quá trình tổ chức sản xuất, ký kết hợp đồng và thực thi hợp đồng. Để làm tốt công tác này cần có qui chế phối hợp với địa phương; có hợp đồng trách nhiệm với địa phương, có chế độ chính sách cho địa phương.

- ***Về hoàn thiện các giải pháp xử lý tranh chấp***, là tháo gỡ một vướng mắc, ách tắc nhất, cấp bách nhất của thực tiễn thực hiện liên kết hiện nay để:

- + Nâng cao chất lượng và tính khả thi cho hợp đồng;
- + Thể hiện vai trò trọng yếu nhất của nhà nước trong quá trình thực hiện hợp đồng;
- + Hạn chế các biểu hiện vi phạm hợp đồng, các tranh chấp hợp đồng bảo vệ quyền lợi chính đáng cho cả hai bên doanh nghiệp và nông dân, tăng thêm lòng tin vào giá trị thực hiện của hợp đồng.

Để làm tốt này cần:

+ Hoàn thiện các điều khoản hợp đồng mới có cơ sở pháp lý để giải quyết tranh chấp;

+ Nhà nước hoặc hội nông dân Việt Nam cần tổ chức dịch vụ tư vấn pháp lý cho nông dân để tham gia vào việc góp ý cho nông dân tham gia đàm phán, ký kết và xử lý cả tranh chấp hợp đồng.

+ Nhà nước nên có qui định giao trách nhiệm chính cho UBND Xã là người chịu trách nhiệm chính trong việc tổ chức xử lý tranh chấp dưới các hình thức như:

Thành lập trọng tài kinh tế, Tổ chức hội đồng hòa giải, hoặc giao cho ban tư pháp ở cấp xã ở cấp xã để xử lý tranh chấp giữa hai bên.

+ Người nông dân thường không có thói quen kiện tụng nên chính quyền, đoàn thể địa phương cần chủ động làm tốt công tác giám sát, kiểm tra việc thực hiện hợp đồng của cả hai bên để có biện pháp chủ động xử lý những biểu hiện vi phạm hợp đồng của bất cứ bên nào nông dân hay doanh nghiệp.

3.2.4. Cải thiện môi trường pháp luật, nâng cao hiệu lực hợp đồng và hoàn thiện các chính sách nhà nước tạo môi trường vĩ mô, chính sách hỗ trợ trực tiếp để tạo điều kiện cho liên kết phát triển

3.2.4.1. Cải thiện môi trường pháp luật, nâng cao hiệu lực hợp đồng

Môi trường pháp luật có hiệu lực luôn là nhân tố cơ sở cho sự hình thành và phát triển mọi quan hệ kinh tế-xã hội trong đó có quan hệ liên kết kinh tế. Đối với việc xây dựng liên kết giữa doanh nghiệp với nông dân ở nước ta thì đây là giải pháp trọng yếu nhất, cấp bách nhất vì:

- Thể chế pháp luật của xã hội nước ta đang trong quá trình chuyển đổi nên rất chưa hoàn thiện, còn nhiều bất cập, thiếu rõ ràng, minh bạch và kém hiệu lực và thiếu nghiêm minh.

- Nông dân là một đối tượng đặt thù của pháp luật biểu hiện ở trình độ am hiểu pháp luật thấp; thói quen hành động theo tập quán tập tục là chính; có thói quen khiếu nại hành chính chứ chưa có thói quen khiếu kiện tòa án; không có nhiều tài sản để thi hành các bản án dân sự nếu có; các quan hệ tài sản rất nhỏ không tương xứng với chi phí thủ tục pháp lý phải bỏ ra.

Để cải thiện môi trường pháp luật nâng cao hiệu lực hợp đồng, hiệu quả giải quyết tranh chấp, tạo điều kiện cho liên kết phát triển cần thực hiện hai việc: Hoàn thiện các điều khoản luật pháp và nâng cao hiệu lực thực thi pháp luật có liên quan đến thực hiện hợp đồng liên kết.

- ***Hoàn thiện các điều khoản luật pháp có liên quan đến thực hiện hợp đồng liên kết.***

Hợp đồng liên kết giữa doanh nghiệp và hộ nông dân là loại hợp đồng kinh tế. Vì vậy, việc tổ chức thực hiện và xử lý vi phạm phải trên cơ sở tuân thủ đúng các văn bản pháp luật điều chỉnh các quan hệ hợp đồng kinh tế trong cơ chế thị trường nước ta. Tuy nhiên có một số khía cạnh của pháp luật chưa thật phù hợp với hình

thức hợp đồng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân cần làm rõ, bổ sung cụ thể như sau:

+ Sau khi pháp lệnh hợp đồng kinh tế ban hành ngày 25/9/1989 và sửa đổi năm 1992 hết hiệu lực kể từ ngày 01/01/2006 thì mọi giao dịch hợp đồng sản xuất, thương mại, dịch vụ đều được điều chỉnh bởi bộ luật dân sự do quốc hội khóa IX nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 28/10/1995 và luật thương mại do quốc hội khóa XI thông qua ngày 14/06/2005.

Tuy nhiên hai bộ luật đó chỉ có những điều khoản qui định về một số loại hợp đồng như: Hợp đồng mua bán tài sản; hợp đồng mua bán nhà, hợp đồng trao đổi tài sản, hợp đồng tặng cho tài sản, hợp đồng vay tài sản, hợp đồng thuê tài sản, hợp đồng mượn tài sản, hợp đồng dịch vụ, hợp đồng vận chuyển, hợp đồng gia công, hợp đồng giữ tài sản, hợp đồng bảo hiểm, hợp đồng ủy quyền; mà không có điều khoản nào qui định về loại hợp đồng sản xuất và tiêu thụ nông sản vốn mang tính tổng hợp vừa là hợp đồng mua, bán tài sản, sản phẩm, vừa là hợp đồng tín dụng, vừa là hợp đồng dịch vụ vì vậy khi thực tế tranh chấp hợp đồng xảy ra khó tìm được cơ sở pháp lý thống nhất để xử lý. Vì vậy cần bổ sung loại hợp đồng này vào bộ luật dân sự và luật thương mại để có đủ cơ sở pháp lý thi hành.

+ Trong luật thương mại tại điều 317 mục 2 qui định về giải quyết tranh chấp trong thương mại chỉ qui định 3 hình thức giải quyết tranh chấp là: Thương lượng, hòa giải bởi bên thứ 3 và giải quyết tại trọng tài hoặc tòa án. Như vậy như với thực trạng về đặc điểm tâm lý-xã hội của cả doanh nghiệp và nông dân hiện nay chỉ có 2 cách xử lý tranh chấp khả thi là thương lượng giữa hai bên hoặc chính quyền xã, thôn đứng ra hòa giải. Chính quyền địa phương không có thẩm quyền xử lý tranh chấp hoặc xử phạt hành chính với cả doanh nghiệp và nông dân do đó dẫn đến tính hiệu lực của hợp đồng rất kém. Vì vậy cần qui định quyền của UBND Xã xử lý tranh chấp và xử phạt hành chính cho hoặc có qui định pháp luật cho thành lập trọng tài tại cấp xã để xử lý tranh chấp hợp đồng liên kết hoặc hợp đồng sản xuất và tiêu thụ nông sản trong bộ luật dân sự hoặc luật thương mại để nâng cao tính hiệu lực hợp đồng.

- *Nâng cao hiệu lực thi hành pháp luật có liên quan đến thực hiện hợp đồng liên kết*

Ngoài việc thiếu chế tài pháp luật, nguyên nhân chính làm cho hợp đồng liên

kết kém hiệu lực là việc thực thi pháp luật trong thực tế thực hiện hợp đồng. Vì vậy để cải thiện môi trường pháp luật cho liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến kinh doanh nông sản với nông dân cần

- + Tăng cường giáo dục pháp luật cho nông dân và doanh nghiệp hợp đồng.
- + Nhà nước, Hội nông dân có tổ chức hỗ trợ dịch vụ tư vấn pháp lý miễn phí cho nông dân
- + Phát huy vai trò của Hội nông dân và các đoàn thể quần chúng trong việc bảo vệ quyền lợi cũng như thực hiện nghĩa vụ của nông dân đối với hợp đồng đã ký với doanh nghiệp.
- + Phát huy vai trò chính quyền huyện, xã, thôn, trong công tác kiểm tra, giám sát chủ động phát hiện tình trạng vi phạm hợp đồng và có giải pháp xử lý thích hợp theo thẩm quyền của mình.

3.2.5.2. Chính sách nhà nước tạo môi trường vĩ mô, chính sách hỗ trợ trực tiếp để tạo điều kiện cho liên kết phát triển

- Chính sách nhà nước tạo môi trường vĩ mô để tạo điều kiện cho liên kết phát triển

Môi trường vĩ mô, về mặt khách quan, có tác động quyết định đến sự hình thành và phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến kinh doanh nông sản với nông dân. Sự vận động của môi trường vĩ mô phụ thuộc vào cả hai loại nhân tố khách quan và chủ quan. Trong phạm vi những nhân tố chủ quan cần quan tâm giải quyết những vấn đề sau:

+ Chính sách cải thiện môi trường đầu tư cho doanh nghiệp chế biến

Muốn có liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến kinh doanh nông sản thì phải có doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp và nông thôn vốn ít có khả năng sinh lời, rủi ro kinh tế lớn, cơ sở hạ tầng kỹ thuật kém, khả năng cung ứng nhân lực thấp vì vậy nhà nước cần có chính sách hỗ trợ và khuyến khích.

Có 2 thách thức lớn đang đặt ra với doanh nghiệp đầu tư vào vùng nông thôn để chế biến nông sản đó là: Không có vùng nguyên liệu để đảm bảo công suất chế biến và không có sự bảo hộ của nhà nước cho vốn liếng, công sức đầu tư vào nguồn nguyên liệu. Vì vậy để giải quyết vấn đề này cần:

Nhà nước có qui định các doanh nghiệp chế biến nông sản là ngành kinh doanh có điều kiện. Theo đó chỉ được cấp phép đầu tư khi có cam kết và thực

hiện đầu tư xây dựng nguyên liệu trên một phạm vi được phân công và nhà nước bảo hộ sự đầu tư đó cho doanh nghiệp không để doanh nghiệp khác tranh mua tranh bán với doanh nghiệp được phép đầu tư. Tuy nhiên việc này chỉ nên thực hiện với các loại nông sản đã rõ là cần thực hiện liên kết với nông dân hoặc có sự khủng hoảng trong cân đối cung-cầu nguyên liệu, với những doanh nghiệp có tiềm năng kinh tế-kỹ thuật mạnh, bảo hộ có thời hạn để kiểm soát chất lượng hoạt động và có cơ chế kiểm soát giá cả, hoạt động để không lạm dụng độc quyền làm hại đến lợi ích nông dân.

Trong trường hợp Nhà nước không cần can thiệp trực tiếp thì khuyến khích các hiệp hội ngành hàng thực hiện một liên kết ngang giữa các thành viên để tự bảo hộ đầu tư cho nhau. Theo đó tiến hành khoanh vùng nguyên liệu cho từng thành viên trên cơ sở năng lực và địa bàn truyền thống của mỗi thành viên. Giải pháp này cũng phải được thực hiện trong những giới hạn như đã nêu ở trên.

Ngoài ra để cải thiện đầu tư cho các doanh nghiệp tạo tiền đề cho liên kết với nông dân Nhà nước cần: (i) Có chính sách ưu đãi các nhà đầu tư nước ngoài tham gia đầu tư chế biến nông sản và đầu tư vào vùng nông thôn thực hiện liên kết với nông dân. (ii) Có chính sách ưu đãi cho các nhà đầu tư áp dụng công nghệ tiên tiến trong chế biến nông. (iii) Có chính sách đặc biệt ưu đãi đầu tư cho vùng sâu, vùng xa, vùng có nhiều dân tộc thiểu số, vùng nghèo.

+ Chính sách cải thiện môi trường tiêu thụ để tạo áp lực thị trường cho các doanh nghiệp chế biến tham gia liên kết với nông dân.

Một thị trường tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp có áp lực mạnh về chất lượng sản phẩm là một tiền đề cho thể chế liên kết. Áp lực của thị trường như tiêu chuẩn chất lượng, nhu cầu truy xuất nguồn gốc xuất xứ, tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm là kết quả của sự vận động khách quan của nền kinh tế tùy thuộc vào trình độ phát triển của lực lượng sản xuất, thu nhập dân cư. Tuy nhiên vai trò của nhà nước đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ, khuyến khích, kiểm soát và kiểm chứng. vì vậy Nhà nước cần:

(i) Có qui định và thực hành kiểm soát nghiêm ngặt về nguồn gốc xuất xứ, đảm bảo tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm, kiểm dịch, chế biến tập trung (Như giết mổ heo, gà, thịt) bảo hộ thương quyền, thương hiệu, nhãn hiệu, chỉ dẫn địa lý cho thị trường trong nước; (ii) Có chính sách khuyến khích xuất khẩu nông sản đã qua

chế biến thành thành phẩm, hạn chế xuất khẩu nông sản thô;(iii) Có qui định pháp luật để điều chỉnh và chính sách khuyến khích tạo điều kiện hình thành các chuỗi cung cấp, chuỗi giá trị trong phạm vi trong nước và với nước ngoài.

+ *Chính sách nâng cao qui mô sản xuất của nông dân*

Qui mô sản xuất của nông dân càng lớn thì áp lực tiêu thụ lên họ càng mạnh và nhu cầu phải kiên kết với doanh nghiệp chế biến càng cao. Qui mô sản xuất phản ánh trình độ phát triển của lực lượng sản xuất. Tuy nhiên trên lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn và nông dân các chính sách của nhà nước có vai trò to lớn và hết sức nhạy cảm vì nó quan hệ đến lợi ích của nông dân như: Chính sách đất đai, chính sách đầu tư, chính sách lao động nông nghiệp. Vì vậy nhà nước cần có chính sách để giải quyết nhu cầu mở rộng và nâng dần qui mô sản xuất của nông dân để tạo điều kiện cho liên kết kinh tế phát triển.

Để làm được điều đó, Nhà nước cần:(i) Có chính sách tín dụng đủ mạnh cho nông dân mở rộng sản xuất; (ii) Có chính sách hạn điền hợp lý để tăng qui mô sản xuất;(iii) Phát triển mạnh kinh tế trang trại; (iv) Thu hút các doanh nghiệp đầu tư trực tiếp sản xuất nông nghiệp hình thành các xí nghiệp nông nghiệp tập trung;(v) Mở rộng và nâng cao chất lượng của hợp tác xã và các hình thức kinh tế hợp tác khác.

+ *Chính sách nâng cao chất lượng và hiệu lực của công tác qui hoạch, xây dựng vùng chuyên canh tập trung*

Có vùng chuyên canh tập trung là một điều kiện để thúc đẩy các doanh nghiệp chế biến thực hiện đầu tư sản xuất và ký kết hợp đồng với nông dân. Với vùng nguyên liệu tập trung mới có thể đầu tư xây dựng và phát triển cơ sở hạ tầng kỹ thuật phục vụ cho sản xuất; mới tiết kiệm được phí quản lý đầu tư, thực hiện hợp đồng cho doanh nghiệp; mới có khối lượng nông sản lớn đáp ứng được nhu cầu sản xuất của doanh nghiệp chế biến; mới giảm được phí vận chuyển, chi phí lưu thông, nâng cao hiệu quả kinh tế; có điều kiện để phổ biến và ứng dụng tiến bộ kỹ thuật vào sản xuất.

Tuy nhiên có 2 thách thức hiện nay trong việc thực hiện chủ trương này là:(i) Chất lượng qui hoạch không cao không phù hợp với biến động của thị trường (ii) Qui hoạch không có công cụ và cơ chế để thực hiện trên thực tế nên không có hiệu lực. Vì vậy Nhà nước cần:

(i) Có chế độ qui hoạch và điều chỉnh qui hoạch thường xuyên theo sự biến động của thị trường và chiến lược phát triển sản xuất nông nghiệp của từng khu vực, từng địa phương và cả nước; (ii) Có chính sách khuyến khích về vay vốn, hỗ trợ chi phí sản xuất có thời hạn và giới hạn cho những nông dân tuân thủ qui hoạch; (iii) Đẩy mạnh công tác tuyên truyền phổ biến qui hoạch và động viên nông dân làm theo qui hoạch; (iv) Gắn công tác qui hoạch với kêu gọi, khuyến khích, hỗ trợ các doanh nghiệp chế biến đầu tư vào vùng qui hoạch theo phương thức liên kết với nông dân.

+ Chính sách phát triển các HTX nông nghiệp và các hình thức kinh tế hợp tác khác trong nông nghiệp

Khó khăn lớn nhất của các doanh nghiệp chế biến thực hiện liên kết với nông dân hiện nay là không có cầu nối hữu hiệu để giảm chi phí quản lý và nâng cao chất lượng hợp đồng. Tăng thêm số lượng và nâng cao chất lượng các HTX nông nghiệp và các hình thức kinh tế hợp tác khác trong nông nghiệp là chìa khóa cho việc tháo gỡ khó khăn đó. Vì vậy, với Nhà nước cần:

(i) Đẩy mạnh việc thực hiện chủ trương hợp tác hóa trong nông nghiệp; (ii) Có chính sách khuyến khích ưu đãi về vốn tín dụng và chi phí thành lập cho các hình thức tổ chức hợp tác trong nông nghiệp; (iii) Có tiêu chuẩn minh bạch để phân biệt rõ ranh giới giữa hợp tác xã của người lao động với doanh nghiệp cổ phần. Vì tâm lý các doanh nghiệp rất e ngại mức độ tin cậy về tài chính đối những hợp tác xã hình thức do tư nhân thao túng dưới dạng vốn góp chi phối; (iv) Dân chủ hóa công tác quản trị HTX, tôn trọng quyền tự chủ trong sản xuất kinh doanh của hợp tác xã; (v) Có qui định khuyến khích nông dân sử dụng quyền sử dụng đất để góp vốn vào HTX làm cho HTX có tài sản vốn liếng thật sự và có khả năng vay vốn ngân hàng.

Với doanh nghiệp chế biến cần: (i) Tích cực hỗ trợ các HTX nông nghiệp và các hình thức khác phát triển trên địa bàn hoạt động của mình; (ii) Tích cực và coi trọng việc hợp tác với HTX và các hình thức kinh tế hợp tác khác trong quá trình liên kết với nông dân. Nếu hợp tác xã mạnh có thể ký kết hợp đồng trực tiếp với HTX sau đó hướng dẫn HTX ký kết lại hợp đồng với từng hộ nông dân. Nếu HTX chưa mạnh thì có thể sử dụng HTX như là một trung gian quản lý, làm cầu nối với nông dân và có chính sách đảm bảo quyền lợi cho HTX trong quá trình tham gia.

+ Chính sách đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng kỹ thuật phục vụ sản xuất nông nghiệp ở địa bàn nông thôn

Vùng nguyên liệu có hạ tầng kỹ thuật phát triển không chỉ có ý nghĩa phát triển sản xuất mà còn có ý nghĩa khuyến khích các doanh nghiệp chế biến đầu tư sản xuất theo phương thức liên kết với nông dân. Vì vậy Nhà nước cần:

(i) Có chính sách phân bổ nguồn ngân sách hỗ trợ đầu tư xây dựng hạ tầng kỹ thuật phục vụ sản xuất nông nghiệp như: Đường giao thông, thủy lợi, kênh mương nội đồng, bờ vùng bờ thửa, lưới điện, thông tin liên lạc, thư viện tài liệu khoa học kỹ thuật sản xuất, hội trường sinh hoạt cộng đồng...(ii) Nhà nước cần có chính sách xã hội hóa việc xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ nông nghiệp như: Huy động công sức đóng góp của nhân dân, khuyến khích doanh nghiệp hỗ trợ đầu tư, huy động sự hỗ trợ của các tổ chức quốc tế.

- Giải pháp thực hiện các chính sách hỗ trợ trực tiếp của Nhà nước cho doanh nghiệp chế biến để giúp cho liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp với nông dân phát triển

Các chính sách hỗ trợ trực tiếp cho nông dân biểu hiện sự tác động của thể chế nhà nước(kế hoạch hóa) đến quá trình kinh tế, đối chủ thể kinh tế nông dân trong lĩnh vực sản xuất và lưu thông nông sản. Nếu các chính sách đó không chú ý đến mối quan hệ với thể chế khác như thị trường và liên kết kinh tế thì nó mang tính cạnh tranh với các thể chế đó.

Vì vậy mỗi khi nhà nước có các chính sách hỗ trợ trực tiếp cho nông dân cần xem xét ảnh hưởng của nó đối với liên kết kinh tế. Với những chính sách mà xét thấy không thật cần thiết và có ảnh hưởng tiêu cực đến liên kết kinh tế thì nên cân nhắc không nên thi hành hoặc thi hành có giới hạn nhất định, phần còn lại nên phát huy vai trò của doanh nghiệp để hỗ trợ cho nông dân tạo sức kết dính giữa doanh nghiệp và nông dân thay vì giữa nhà nước và nông dân.

Để tạo ra sự đột phá trong một thời gian nhất định, nhất là ở giai đoạn ban đầu như hiện nay, Nhà nước cần có một số chính sách hỗ trợ trực tiếp, có điều kiện và có thời hạn cho việc hỗ trợ doanh nghiệp tham gia thực hiện các hình thức liên kết với nhau trong sản xuất và tiêu thụ nông sản.

Nhà nước có chính sách hỗ trợ trực tiếp cho doanh nghiệp chế biến tham gia liên kết với nông dân nhằm:(i)Tạo điều kiện để doanh nghiệp hỗ trợ lại cho nông

dân để tăng thêm khả năng hấp dẫn, tạo chất keo kết dính doanh nghiệp với nông dân; (ii) Khuyến khích các doanh nghiệp tích cực thực hiện liên kết với nông dân; (iii) Kiểm soát, hướng dẫn doanh nghiệp hoạt động đúng qui hoạch sản xuất của nhà nước và đảm bảo quyền lợi cho nông dân; (iv) Phát huy năng lực tổ chức thực hiện của doanh nghiệp để triển khai các chương trình mục tiêu quốc gia đầu tư cho nông nghiệp, nông dân, nông thôn và xây dựng nông thôn mới.

+ ***Chính sách ưu đãi tín dụng cho doanh nghiệp hợp đồng*** thông qua Ngân hàng phát triển Việt Nam để doanh nghiệp có thể có vốn đầu tư vật tư và chi phí sản xuất cho nông dân không lấy lãi hoặc giảm mức lãi ít nhất thấp hơn lãi suất vay vốn Ngân hàng nông nghiệp. Vấn đề đặt ra của việc thực thi chính sách này là:

(i) Đảm bảo khả năng thụ hưởng chính sách đối với mọi doanh nghiệp chế biến có tham gia liên kết với nông dân, không phân biệt thành phần kinh tế, không giới hạn đối tượng thụ hưởng để tạo ra sự công bằng trong cạnh tranh; (ii) Kiểm soát được việc sử dụng vốn đúng mục đích đầu tư cho nông dân sản xuất không để doanh nghiệp sử dụng vào mục đích khác; (iii) Kiểm soát mức giảm lãi suất doanh nghiệp thu của hộ nông dân nhận đầu tư bảo đảm không ít hơn mức giảm lãi suất mà doanh nghiệp thụ hưởng từ chính sách.

+ ***Chính sách nghiên cứu khoa học, khuyến nông, dạy nghề nông thôn qua doanh nghiệp hợp đồng*** để doanh nghiệp có điều kiện tổ chức nghiên cứu và chuyển giao khoa học kỹ thuật cho nông dân. Để thực hiện tốt chính sách này cần: (i) Có tỉ lệ phân bổ kinh phí nghiên cứu khoa học, khuyến nông, kinh phí dạy nghề nông cho nông dân theo kênh doanh nghiệp trong nguồn kinh phí nhà nước các cấp, bộ nông nghiệp và PTNT, Bộ lao động và bộ khoa học công nghệ; (ii) Kiểm soát việc chi phí đúng mục đích sử dụng không để doanh nghiệp lạm dụng vào mục đích khác; (iii) Chỉ thực hiện chính sách này đối với các doanh nghiệp có thực hiện liên kết với nông dân.

+ ***Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp chế biến đầu tư xây dựng hạ tầng kỹ thuật phục vụ sản xuất nông nghiệp thông qua doanh nghiệp hợp đồng.***

Nhiều doanh nghiệp chế biến có liên kết với nông dân rất có động lực để đầu tư xây dựng hạ tầng kỹ thuật phục vụ sản xuất nông nghiệp như: Ngành mía tham gia làm đường giao thông để vận chuyển mía, ngành bông tham gia làm thủy lợi để

trồng bông vụ khô... Vì vậy nếu được hỗ trợ kinh phí thực hiện doanh nghiệp chế biến sẽ góp phần không nhỏ trong việc thực hiện nhiệm vụ này và qua đó tăng thêm sự gắn bó với địa bàn sản xuất, nâng cao uy tín doanh nghiệp liên kết với nông dân. Để thực hiện tốt chính sách này cần:

(i) Chỉ cho doanh nghiệp có liên kết với nông dân thụ hưởng; (ii) Chỉ hỗ trợ đầu tư những công trình mà doanh nghiệp có nhu cầu đầu tư để phục vụ sản xuất; (iii) Quản lý tốt dự án và kinh phí hỗ trợ đầu tư.

+ *Thực hiện các dự án giảm nghèo thông qua doanh nghiệp chế biến có đầu tư vào khu vực có nông dân nghèo, dân tộc thiểu số.*

Có nhiều ngành nông sản chủ yếu phân bố ở vùng nghèo, vùng sâu vùng xa, vùng có đông người dân tộc thiểu số như: Bông vải, mía đường, sữa bò, ong mật... Vì vậy, việc thực hiện các dự án giảm nghèo, dự án hỗ trợ đồng bào dân tộc thiểu số từ nguồn ngân sách của bộ lao động và TBXH, Ủy ban dân tộc sẽ có tác dụng kép vừa hỗ trợ thiết thực cho nông dân nghèo vì mang lại cho họ một công ăn việc làm vững chắc, vừa giúp doanh nghiệp chế biến có thêm nguồn lực để phục vụ cho việc xây dựng vùng nguyên liệu. Để thực hiện tốt giải pháp này cần:

(i) Lựa chọn đúng doanh nghiệp cần hỗ trợ là các doanh nghiệp đang thật sự liên kết với nông dân trên các khu vực có liên quan; (ii) Giao nhiệm vụ cho doanh nghiệp tham gia vào việc xây dựng phát triển địa phương một cách toàn diện không chỉ trong lĩnh vực sản xuất mà cả trong lĩnh vực văn hóa xã hội theo nội dung của dự án. (iii) Quản lý tốt nguồn kinh phí đầu tư qua doanh nghiệp.

+ *Thực hiện các dự án sản xuất nông nghiệp có sự tham gia của doanh nghiệp chế biến liên kết.*

Hiện nay ngành nông nghiệp đang triển khai nhiều dự án phát triển sản xuất ở các địa phương như: Dự án sản xuất các loại nông sản theo tiêu chuẩn VietGAP, GlobalGAP; dự án đầu tư cho các cây con chủ lực, dự án cạnh tranh nông nghiệp, dự án sản xuất nông sản chất lượng cao... Tuy nhiên những dự án này thường không có sự tham gia của doanh nghiệp liên kết nên không giải quyết được đầu ra cho nông dân và tính hiệu quả không cao vì không có nơi mua sản phẩm với giá cao hơn mức giá thị trường tương xứng mức chi phí đầu tư đã bỏ ra. Vì vậy đã không động viên được nông dân hưởng ứng ngoài việc họ đăng ký tham gia chỉ để hưởng các chính sách ưu đãi.

Do đó việc thực hiện dự án loại này nên ưu tiên thực hiện với sự tham gia của doanh nghiệp chế biến để vừa nâng cao chất lượng, tính khả thi lại vừa giúp các doanh nghiệp có điều kiện liên kết tốt với nông dân.

+ ***Đầu tư kinh phí để xây dựng các mô hình liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp với nông dân*** là một chính sách có ý nghĩa trực tiếp tạo ra các mô hình mẫu không chỉ có ý nghĩa với việc hoàn thiện các mô hình liên kết, các loại hình liên kết mà còn có sức mạnh kích thích động viên sự tham gia vào quá trình liên kết với nông dân. Để thực hiện tốt chính sách này cần:

(i) Thiết kế cụ thể các mô hình liên kết phù hợp với từng loại cây, con, vùng, miền; (ii) Lựa chọn các doanh nghiệp chế biến có đủ điều kiện về tiềm lực kinh tế-kỹ thuật để tham gia; (iii) Có sơ tổng kết để rút ra bài học kinh nghiệm và đề phòng các kết quả thành công giả tạo do mô hình được dành cho quá nhiều ưu đãi.

Tóm lại: Các giải pháp đã đề xuất là một hệ thống đồng bộ có mối quan hệ tác động qua lại lẫn nhau, trong đó giải pháp chính sách nhà nước tạo môi trường vĩ mô thuận lợi cho liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân là giải pháp quan trọng nhất, quyết định nhất.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trên cơ sở phân tích lý luận và thực tiễn chương 3 đã đề xuất đề xuất phương hướng và giải pháp cơ bản để tiếp tục phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam. Theo đó quá trình hình thành và phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân cần tuân thủ 5 quan điểm. Trong đó đáng chú ý là quan điểm: Việc hình thành liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân phải trên cơ sở các điều kiện kinh tế khách quan; phải đáp ứng ba yêu cầu cơ bản: có kết quả, hiệu quả cao và có tính bền vững, theo phương châm đa dạng hóa, cụ thể hóa theo từng tình huống.

Chương 3 cũng đã đề ra 5 định hướng thực hiện cho thời gian tới đáng chú ý là định hướng: Tập trung phát triển liên kết kinh tế với nông dân cho những ngành chế biến đang có mô hình thực tiễn liên kết tốt; cho những ngành chế biến có điều kiện khách quan để liên kết thành công; đi đôi với việc phát triển liên kết kinh tế đối với các vùng có nguồn nguyên liệu tập trung, cần tận dụng tiềm năng phát triển liên kết ở những vùng có thị trường chưa phát triển.

Chương 3 đã đề xuất hệ thống 4 giải pháp lớn đó là:

(i) Giải pháp đẩy mạnh công tác nghiên cứu khoa học, tuyên truyền giáo dục, nâng cao nhận thức của đội ngũ cán bộ quản lý, ý thức đạo đức của doanh nghiệp và nông dân tham gia liên kết. Trong đó đáng chú ý là tuyên truyền về vai trò vị trí các điều kiện khách quan, chủ quan để liên kết thành công và giáo dục nâng cao ý thức đạo đức, chấp hành pháp luật của nông dân và doanh nghiệp;

(ii) Giải pháp lựa chọn lĩnh vực liên kết thích hợp và hoàn thiện hình thức tổ chức liên kết. Trong đó đáng chú ý là lĩnh vực liên kết có quan hệ tài sản về đầu tư và tham gia cổ phần; giải pháp sử dụng mô hình đa thành phần tức liên kết 4 nhà cho những dự án sản xuất có thời hạn mang tính chất tiên phong, đột phá;

(iii) Giải pháp hoàn thiện qui tắc ràng buộc và nâng cao hiệu quả công tác quản trị hợp đồng. Trong đó đáng chú ý là giải pháp xử lý giá cả; công tác qui hoạch liên kết.

(iv) Giải pháp hoàn thiện môi trường pháp luật, nâng cao hiệu lực hợp đồng và hoàn thiện các chính sách tạo môi trường vĩ mô, hỗ trợ trực tiếp của Nhà nước cho doanh nghiệp chế biến để giúp cho liên kết có điều kiện phát triển. Đáng chú ý là giải pháp nâng cao vai trò của UBND xã trong việc xử lý tranh chấp hợp đồng và giải pháp thực hiện các chính sách hỗ trợ ưu đãi cho nông dân thông qua vai trò của doanh nghiệp chế biến.

Các giải pháp đã đề xuất là một hệ thống đồng bộ có mối quan hệ tác động qua lại lẫn nhau, trong đó giải pháp chính sách nhà nước tạo môi trường vĩ mô thuận lợi cho liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân là giải pháp quan trọng nhất, quyết định nhất.

KẾT LUẬN

Luận án xác định mục tiêu là trên cơ sở nghiên cứu lý luận và thực tiễn, đề đề xuất *phương hướng và giải pháp khả thi* cho việc thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam, trong điều kiện cơ chế thị trường định hướng XHCN và hội nhập kinh tế quốc tế.

Luận án đã hệ thống hoá, làm rõ và phân tích đánh giá, phát triển một số vấn đề lý luận về liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân và phân tích các kinh nghiệm thực tiễn của một số quốc gia có đặc điểm tương tự Việt Nam để làm cơ sở cho các bước tiếp theo của nghiên cứu.

- Từ việc làm rõ bản chất của liên kết kinh tế theo cách tiếp cận xem liên kết kinh tế là một thể chế kinh tế, luận án đã có điều kiện phân tích mối quan hệ, sự tương đồng và khác biệt về đặc trưng, vai trò giữa liên kết kinh tế với thể chế thị trường và kế hoạch hóa vi mô và vĩ mô. Theo đó về đặc trưng liên kết kinh tế có tính trung gian, kết hợp các đặc trưng của thị trường và kế hoạch hóa. Nhận thức rõ vai trò chủ đạo của thể chế thị trường và vai trò hỗ trợ khắc phục sự thiếu hoàn hảo của thị trường của liên kết kinh tế cùng với kế hoạch. Từ cơ sở đó luận án đã nhận thức tính tất yếu khách quan có điều kiện của liên kết kinh tế, 3 nguyên tắc cơ bản và 3 điều kiện của liên kết kinh tế.

Điểm mới của luận án là (i) Về loại hình liên kết kinh tế, luận án đã bổ sung thêm loại hình liên kết mạng lưới, cách phân chia loại hình theo chức năng kinh tế: Trao đổi, hợp lực, phân chia và ủy nhiệm; bổ sung thêm cách phân chia liên kết theo mối quan hệ với môi trường ngoài: đóng và mở; bổ sung thêm loại hình liên kết mạng lưới; (ii) Luận án đã khái quát được 3 điều kiện của liên kết kinh tế: “có cái liên kết, có cần liên kết và có keo liên kết”; (iii) Về nguyên tắc liên kết, luận án đã bổ sung thêm nguyên tắc định trước quá trình phối hợp hành động (kế hoạch hóa).

- Trên cơ sở lý luận về liên kết kinh tế luận án đã khái niệm, chỉ ra những đặc điểm, tính tất yếu khách quan có điều kiện, vai trò của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân.

Điểm mới của luận án là (i) Về đặc điểm đã làm rõ liên kết kinh tế giữa

doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là một bộ phận của liên kết kinh tế không chỉ trong phạm vi một nước mà còn là trong quan hệ kinh tế quốc tế, nhất là ở các nước đang phát triển; liên kết kinh tế là một quan hệ bình đẳng xét trên quan hệ pháp lý nhưng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân lại là một quan hệ kinh tế bất đối xứng;(ii) Từ phân tích các khía cạnh cụ thể luận án đã khái quát: Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là một loại hình liên kết kinh tế rất đặc thù và là một mâu thuẫn. Vì vậy nhận thức và thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân cần phải rất kiên trì theo phương châm toàn diện, lịch sử và cụ thể.

Luận án đã sử dụng kết quả điều tra định lượng và nghiên cứu trường hợp để phân tích làm rõ hiện trạng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam thời gian qua trên 4 nội dung: Lĩnh vực liên kết; hình thức cấu trúc tổ chức liên kết; các ràng buộc trong liên kết và quản trị thực hiện liên kết. Luận án đã nhận thấy:

(i) Các mô hình liên kết trong thực tiễn Việt Nam là rất phong phú và đa dạng xuất phát từ các nhu cầu, điều kiện hoàn cảnh khác nhau của từng vùng, từng ngành hàng, từng doanh nghiệp. Không thể có công thức chung cho mọi trường hợp.

(ii) Ba yếu tố : Tính chuyên biệt của sản phẩm; sự đột phá về kỹ thuật, chất lượng và giá cạnh tranh so với thị trường của sản phẩm do nông dân và doanh nghiệp sản xuất ra; quan hệ tài sản giữa hai bên là điều kiện tiên quyết cho sự thành công của hợp đồng liên kết.

(iii) Quy hoạch lựa chọn cây con, tình huống cụ thể để thực hiện hợp đồng chưa phù hợp và thiếu chế tài pháp luật, hành chính để xử phạt vi phạm hợp đồng là 2 vấn đề đang đặt ra cho tổ chức thực hiện liên kết ở Việt Nam

Luận án cũng đã căn cứ vào tiêu chí đánh giá kết quả và hiệu quả để đánh giá hiện trạng liên kết. Theo đó những thành tựu đạt được trong thời gian qua đáng chú ý là: Về qui mô và số lượng thực hiện liên kết trên phạm vi cả nước đã có chuyển biến bước đầu. Về mặt chất lượng, liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân đã xuất hiện một số ngành hàng, một số doanh nghiệp chế biến có chất lượng liên kết tốt và có tính bền vững. Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân đã mang lại hiệu quả kinh tế cho nông dân và doanh nghiệp chế biến đã thực hiện liên kết. Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân không chỉ mang lại hiệu quả kinh tế cho nông dân và doanh

ng nghiệp chế biến mà còn có *hiệu quả kinh tế- xã hội* rõ nét.

Tuy nhiên liên kết giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân vẫn còn nhiều tồn tại và yếu kém đó là: *Qui mô thực hiện* liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân còn nhỏ bé. Chưa tương xứng với nhu cầu và tiềm năng của thực tiễn sản xuất kinh doanh của cả doanh nghiệp và nông dân. *Chất lượng thực hiện* thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân còn rất thấp biểu hiện nhiều bất cập. *Hiệu quả* của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân còn nhiều mặt yếu kém so với cơ chế thị trường.

Nhìn chung những kết quả đã đạt được của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam tuy chưa thể là một hiện tượng phổ biến về lượng, còn rất không hoàn hảo về chất, nhưng có ý nghĩa kinh tế và kinh tế- xã hội rất quan trọng đóng vai trò tạo ra một thể chế kinh tế bổ sung cho thị trường và kế hoạch; tạo bước đột phá về áp dụng tiến bộ kỹ thuật, chất lượng sản phẩm, thị trường, xóa đói giảm nghèo, công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp nông thôn và hội nhập kinh tế quốc tế.

Luận án đã tìm ra nguyên nhân của những hạn chế và tồn tại tuy có những nguyên nhân khách quan như trình độ phát triển của lực lượng sản xuất của nông nghiệp và công nghiệp chế biến nước ta còn thấp; qui mô sản xuất của nông dân còn manh mún, phân tán, trình độ phát triển thị trường còn ở mức thấp, nền kinh tế nước ta lại là một nền kinh tế đang trong quá trình chuyển đổi; liên kết kinh tế chỉ mới đóng vai trò hỗ trợ cho kinh tế thị trường và sự điều tiết quản lý của nhà nước. Tuy nhiên những tồn tại yếu kém trong quá trình thực hiện liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân chủ yếu là do những nguyên nhân chủ quan sau:

Một là: Nhận thức về vai trò, vị trí thật sự của liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân của Nhà nước ta thời gian qua còn đặt ở mức quá cao so với vị trí vai trò thật sự của nó chỉ là thể chế hỗ trợ cho thị trường và sự hình thành của nó phải có đủ điều kiện khách quan và chủ quan cần thiết; từ đó đã có biểu hiện chủ quan, nóng vội trong chủ trương và chỉ đạo thực hiện.

Hai là: Môi trường pháp lý của nền kinh tế nước ta nói chung chưa hoàn thiện, vừa là nguyên nhân khách quan vừa là nguyên nhân chủ quan, đặt biệt trong khu vực nông nghiệp, nông thôn hết sức lỏng lẻo; nhất là việc xử lý tranh chấp, trong vi phạm hợp đồng kinh tế, trong đó có hợp đồng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp

chế biến nông sản với nông dân hầu như không có hiệu lực.

Ba là: Mô hình, nội dung, hình thức để thực hiện thể chế liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân chưa được hoàn thiện, còn nhiều bất cập

Bốn là: Các chính sách nhà nước để tạo ra môi trường kinh tế-xã hội thúc đẩy liên kết phát triển chưa được làm rõ và chú trọng thực hiện

Năm là: Chủ nghĩa cơ hội, chủ tâm tìm lợi ích trước mắt, chưa xem trong lợi ích lâu dài, tranh thủ, chụp giật cầu lợi cho mình, không xem trong lợi ích của đối tác trong cách nghĩ, cách làm của cả người nông dân và doanh nghiệp còn nhiều, có nơi, có lúc rất nghiêm trọng.

Trên cơ sở phân tích lý luận và thực tiễn luận án đã đề xuất đề xuất phương hướng và giải pháp cơ bản để tiếp tục phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam. Theo đó quá trình hình thành và phát triển liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân cần tuân thủ 5 quan điểm. Trong đó đáng chú ý là quan điểm: Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân là một giải pháp đột phá của sản xuất chế biến nông sản nhưng phải thực hiện từng bước trên cơ sở các điều kiện; phải đáp ứng ba yêu cầu cơ bản: Có kết quả, hiệu quả cao và có tính bền vững, theo phương châm đa dạng hóa, cụ thể hóa theo từng tình huống.

Luận án cũng đã đề ra 5 định hướng thực hiện cho thời gian tới đáng chú ý là định hướng :Tập trung phát triển liên kết kinh tế với nông dân cho những ngành chế biến đang có mô hình thực tiễn liên kết tốt; cho những ngành chế biến có điều kiện khách quan để liên kết thành công; đi đôi với việc phát triển liên kết kinh tế đối với các vùng có nguồn nguyên liệu tập trung, cần tận dụng tiềm năng phát triển liên kết ở những vùng có thị trường chưa phát triển.

Luận án đã đề xuất hệ thống 4 giải pháp lớn đó là:

(i) Giải pháp đẩy mạnh công tác nghiên cứu khoa học, tuyên truyền giáo dục, nâng cao nhận thức của đội ngũ cán bộ quản lý, ý thức đạo đức của doanh nghiệp và nông dân tham gia liên kết. Trong đó đáng chú ý là tuyên truyền về vai trò vị trí các điều kiện khách quan, chủ quan để liên kết thành công và giáo dục nâng cao ý thức đạo đức, chấp hành pháp luật của nông dân và doanh nghiệp;

(ii) Giải pháp lựa chọn lĩnh vực liên kết thích hợp và hoàn thiện hình thức tổ chức liên kết . Trong đó đáng chú ý là lĩnh vực liên kết có quan hệ tài sản về đầu tư

và tham gia cổ phần; giải pháp sử dụng mô hình đa thành phần tức liên kết 4 nhà cho những dự án sản xuất có thời hạn mang tính chất tiên phong, đột phá;

(iii) Giải pháp hoàn thiện qui tắc ràng buộc và nâng cao hiệu quả công tác quản trị hợp đồng. Trong đó đáng chú ý là giải pháp xử lý giá cả; công tác qui hoạch liên kết.

(iv) Giải pháp hoàn thiện môi trường pháp luật, nâng cao hiệu lực hợp đồng và hoàn thiện các chính sách tạo môi trường vĩ mô, hỗ trợ trực tiếp của Nhà nước cho doanh nghiệp chế biến để giúp cho liên kết có điều kiện phát triển. Đáng chú ý là giải pháp nâng cao vai trò của UBND xã trong việc xử lý tranh chấp hợp đồng và giải pháp thực hiện các chính sách hỗ trợ ưu đãi cho nông dân thông qua vai trò của doanh nghiệp chế biến.

Các giải pháp đã đề xuất là một hệ thống đồng bộ có mối quan hệ tác động qua lại lẫn nhau, trong đó giải pháp chính sách nhà nước tạo môi trường vĩ mô thuận lợi cho liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân là giải pháp quan trọng nhất, quyết định nhất.

Luận án còn có một số hạn chế như về nội dung: chưa phân tích được quan hệ quyền lợi, giá trị trong chuỗi liên kết ngành hàng. Về phương pháp nghiên cứu: Mẫu điều tra doanh nghiệp của luận án chưa đủ lớn, còn sử dụng nhiều phương pháp lấy mẫu không ngẫu nhiên trừ mẫu ND1 và XA 1. Do đó tính đại diện chưa cao. Tuy có những hạn chế trên phần lớn là do điều kiện nghiên cứu còn gặp nhiều khó khăn và phạm vi nghiên cứu rộng, luận án nhìn chung đã hoàn thành mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu đã đề ra. Những phân tích và kiến nghị của luận án là có giá trị sử dụng cho công tác nghiên cứu tiếp theo, cho các nhà quản lý tham khảo và phục vụ công tác giảng dạy trong các trường đào tạo cán bộ quản lý kinh tế chuyên ngành nông nghiệp./.

DANH MỤC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC ĐÃ CÔNG BỐ

1. Hồ Quế Hậu (2008), “Xây dựng mô hình liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân”, *Tạp chí Công nghiệp*, kỳ 1, tháng 3/2008.
2. Hồ Quế Hậu (2008), “Hoàn thiện mô hình liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với nông dân trồng bông vải ở Việt Nam”, *Tạp chí Công nghiệp*, kỳ 1, tháng 4/2008.
3. Hồ Quế Hậu (2009), “Một số vấn đề lý luận về liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân”, *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, số kỳ 2, tháng 10/2009.
4. Hồ Quế Hậu (2011), “Những tiền đề để thực hiện thành công liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam”, *Tạp chí Công nghiệp*, kỳ 1, tháng 11/2011.
5. Hồ Quế Hậu (2011), “*Những điều kiện tiền đề để thực hiện thành công phương thức sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng ở Việt Nam*”, Hội thảo: Liên kết bốn nhà phát triển nông nghiệp và xây dựng nông thôn mới. Bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn ngày 11/11/2011, Hà Nội.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tài liệu tiếng Việt.

1. Asmedia [Trực tuyến], Huỳnh Ngọc Huệ, địa chỉ
<http://www.asmedia.vn/newsdetails.aspx?id=8&newsid=13119>, 24/01/2011
2. BáoBaRiaVungTau [Trực tuyến], Thanh Nga (2011), địa chỉ
<http://www.baobariavungtau.com.vn/vn/kinhte/85373/index.brvt>, 25/4/201
3. BáoQuảngNam [Trực tuyến], Mai Nhi(2008), địa chỉ
http://baoquangnam.com.vn/index.php?option=com_content&task=view&id=13778&Itemid=127, 20 Tháng 8 2008
4. Báo Hòa Bình [Trực tuyến], Phóng viên địa chỉ:
http://www.baohoabinh.com.vn/28/49884/Lien_ket_4_nha
5. Bách khoa thư Việt Nam, *Từ điển học và Bách khoa thư Việt Nam*, Viện Từ điển học và Bách khoa thư Việt Nam, Hà nội
6. *Bách khoa toàn thư mở Wikipedia* [Trực tuyến], địa chỉ:
http://vi.wikipedia.org/wiki/H%E1%BB%99i_nh%E1%BA%ADp_kinh_t%E1
7. *Bách khoa toàn thư mở Wikipedia* [Trực tuyến] địa chỉ:
http://vi.wikipedia.org/wiki/Thang_%C4%91o_SERVQUAL
8. Nguyễn Công Bình (2009), *Quản lý chuỗi cung ứng*
9. Bộ nông nghiệp và PTNT(2011), *Dự thảo đề án đề án chính sách thúc đẩy phát triển liên kết sản xuất–tiêu thụ nông sản giữa nông dân với các đối tác kinh tế khác*, Hà Nội
10. Bộ nông nghiệp và PTNT (2011), *Dự thảo đề án chính sách thúc đẩy phát triển liên kết sản xuất–tiêu thụ nông sản giữa nông dân với các đối tác kinh tế khác trong nông nghiệp, nông thôn giai đoạn 2010 – 2020*, Hà Nội.
- 10b. Bộ kế hoạch và đầu tư (2010), *Báo cáo tác động của hội nhập kinh tế quốc tế đối với nền kinh tế sau ba năm Việt Nam gia nhập WTO*, Hà nội.
11. BSC [Trực tuyến], Phóng viên, địa chỉ <http://www.bsc.com.vn>

12. Cục kinh tế hợp tác và PTNT- Chương trình hỗ trợ kỹ thuật hậu gia nhập WTO (2009), *Kỷ yếu diễn đàn tiêu thụ nông sản theo hợp đồng*, Hải phòng.
13. CASRAD [Trực tuyến], Phóng viên, địa chỉ
<http://www.casrad.org.vn/news/66/82/,20/07/2008>
14. Lê Huy Du (2009), *Báo cáo tổng hợp, phân tích các mô hình thành công về liên kết tiêu thụ nông sản theo hợp đồng và phân tích các lựa chọn chính sách thúc đẩy tiêu thụ nông sản phẩm theo hợp đồng trong thời gian tới* Kỷ yếu diễn đàn tiêu thụ nông sản theo hợp đồng, Cục kinh tế hợp tác xã và PTNT và chương trình hỗ trợ kỹ thuật hậu gia nhập WTO ngày 19-20/02/2009, Hải phòng.
15. Nguyễn Kim Dung(1992), *Đổi mới cơ chế quản lý ngành chè Việt Nam giai đoạn 1991-1995*, LATS, Trường đại học kinh tế quốc dân, Hà nội.
16. Đảng cộng sản Việt Nam (2011), [Trực tuyến], địa chỉ
<http://tuanvietnam.vietnamnet.vn/2010-09-14-du-thao-bao-cau-chinh-tri-cua-bch-trung-uong-dang#>
17. Đảng cộng sản Việt Nam [Trực tuyến] (2011), địa chỉ
<http://tuanvietnam.vietnamnet.vn/2010-09-14-du-thao-bao-cau-chinh-tri-cua-bch-trung-uong-dang#>
18. Cao Đông và các cộng sự (1995), Đề tài cấp bộ 94-98-084/ĐT, *Phát triển các hình thức liên kết kinh tế nông thôn ở các tỉnh phía Bắc trong nền kinh tế thị trường hiện nay*.
19. Hoàng Kim Giao(1989), *Các hình thức liên kết kinh tế trong thời kỳ quá độ ở nước ta, chú ý đến liên kết nông công nghiệp, liên kết ngành lãnh thổ, liên kết các thành phần kinh tế*, Suu tập báo cáo kết quả nghiệm thu đề tài cấp nhà nước 98A-03-08. H. 1989.
20. Nguyễn Đình Huân (1989), *Liên kết kinh tế và các hình thức của nó*
21. Nguyễn Thị Bích Hồng (2008), Lợi ích của mối liên kết tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp qua hợp đồng, Hội thảo: Sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng - 30 trường hợp điển hình, Trung tâm tư vấn chính sách Nông nghiệp Viện chính

sách và chiến lược phát triển nông nghiệp-nông thôn- Ngân hàng phát triển Châu Á, Hà nội

22. Nguyễn Thị Quỳnh Hoa (2005), *Thực trạng và giải pháp đẩy mạnh tiêu thụ Nông sản hàng hoá thông qua hợp đồng tiêu thụ sản phẩm theo Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg ngày 24/6/2002 của Thủ tướng Chính phủ*, Trung tâm Tư vấn và Đào tạo Kinh tế Thương mại (ICTC), Bộ Thương mại – Viện nghiên cứu thương mại, Hà nội.
23. Hội đồng bộ trưởng (1984), *Quyết định số 162/HĐBT ngày 14-12-1984 của Hội đồng bộ trưởng về tổ chức hoạt động liên kết trong kinh tế*, Hà nội
24. HaiDuong [Trực tuyến], Phóng viên, địa chỉ <http://www.haiduong.gov.vn/vn/congdan>
25. HaiDuong360 [Trực tuyến] THHD, địa chỉ <http://haiduong360.vn/nong-nghiep-nong-thon/281-san-xuat-nong-nghiep>.
26. Haiphongonline [Trực tuyến], Hoàng Y, địa chỉ <http://haiphongonline.net>.
27. Khuyennong [Trực tuyến] Đoàn Thị Tú, địa chỉ <http://www.khuyennongvn.gov.vn>
28. V.I. Lê-Nin toàn tập (1974), Tập 1, 2, NXB Tiến bộ, Hà nội.
29. Trương đức Lực (2006), *Phát triển công nghiệp chế biến rau quả ở Việt Nam trong quá trình hội nhập*, LATS, Trường đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.
30. C. Mác(1884), *Tuyên ngôn Đảng cộng sản*, Nxb Sự thật, Hà nội
31. C. Mác (1982), *Tư bản, phê phán khoa kinh tế chính trị, Mác-Ăngghen tuyển tập*, Tập 4, Nxb Sự thật, Hà Nội.
32. MDEC [Trực tuyến], Phóng viên (2011), địa chỉ :
http://www.mdec.vn/index.php?option=com_content&view=article&id=1487:bao-tieu-nong-san-theo-quyet-dinh-80-can-su-chu-dong-tu-q4-nhaq&catid=130:tin-tuc-dong-bang-song-cuu-long&Itemid=187,09
33. Nôngdân24g [Trực tuyến], Hoàng Mai Dân Việt, địa chỉ <http://nongdan24g.com/2011/05/08>.
34. Nongdan [Trực tuyến], Đức Vịnh, địa chỉ <http://nongdan24g.com>

35. Nongdan24g [Trực tuyến], ĐứcVĩnh, địa chỉ <http://nongdan24g.com/2011/07/06>
36. Ngân hàng phát triển châu Á (2006) *30 trường hợp nghiên cứu về hợp đồng nông sản*, m4pnâng cao hiệu quả thị trường cho người nghèo, Hà Nội.
37. Nhandan [Trực tuyến], Thanh Tâm , địa chỉ
<http://www.nhandan.com.vn/cmmlink/nhandandientu/toisu/kinh-te>
38. Trần Thị Thanh Nhân (2006), *Giới thiệu một trường hợp thất bại trong thực hiện hợp đồng tiêu thụ nông sản*, Hội thảo: Sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng - 30 trường hợp điển hình, Trung tâm tư vấn chính sách Nông nghiệp Viện chính sách và chiến lược phát triển nông nghiệp-nông thôn- Ngân hàng phát triển Châu Á, Hà Nội.
39. Dương Bá Phụng (1995), *Liên kết kinh tế giữa sản xuất và thương mại trong quá trình chuyển sang nền kinh tế thị trường*, NXBKhoa học xã hội, , Hà Nội.
40. Nguyễn Đình Phan (1992), *Phát triển và hoàn thiện cơ chế hoạt động, các hình thức liên kết kinh tế giữa các thành phần kinh tế trong sản xuất-kinh doanh công nghiệp*, đề tài khoa học cấp bộ, Đại học kinh tế quốc dân, Hà nội
41. Trần Việt Phương(2004), *Bài giới thiệu sách Ba cơ chế thị trường, nhà nước và cộng đồng ứng dụng cho Việt Nam của Đặng Kim Sơn*, NXB Chính trị quốc gia,Hà Nội.
42. Đặng Kim Sơn (2004), *Ba cơ chế thị trường, nhà nước và cộng đồng ứng dụng cho Việt Nam*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội
43. Đình quang Tuấn (1996), *Những giải pháp kinh tế chủ yếu để hình thành và phát triển vùng mía nguyên liệu cho các nhà máy đường Việt Nam*, LATS, Trường đại học kinh tế quốc dân, Hà nội.
44. Tuanvietnam [Trực tuyến] (1989), Hội đồng bộ trưởng, Hà nội, địa chỉ <http://tuanvietnam.vietnamnet.vn/2010-09-14-du-thao-bao-cao-chinh-tri-cua->
45. Thủ tướng chính phủ 2002), Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg ngày 24 tháng 6 năm 2002 về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng, Hà Nội.

46. Tổng cục thống kê(2007), *Kết quả tổng điều tra nông thôn, nông nghiệp và thủy sản*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
47. Thủ tướng Chính phủ (2008)Chỉ thị số 25/2008/CT-TTg ngày 25/8/2008 về việc *tăng cường chỉ đạo tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng*.
48. Nguyễn Đỗ Anh Tuấn (2006), *Tổng quan phân tích các trường hợp nghiên cứu về hợp đồng tiêu thụ nông sản*, Hội thảo: Sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng - 30 trường hợp điển hình, Trung tâm tư vấn chính sách Nông nghiệp Viện chính sách và chiến lược phát triển nông nghiệp-nông thôn- Ngân hàng phát triển Châu Á, Hà nội
49. Nguyễn Hữu Tài (2002), *Liên kết kinh tế giữa các doanh nghiệp vừa và nhỏ với các doanh nghiệp lớn*, Tài liệu cá nhân của tác giả.
50. Nguyễn Hữu Tài (2006), *Mối quan hệ giữa sản xuất và tiêu thụ nông sản thực phẩm của nông dân với các doanh nghiệp và hiệp hội ngành hàng- Thực trạng và giải pháp*, Tài liệu cá nhân của tác giả.
51. Trần Đức Thịnh (1984), *Liên kết kinh tế trong ngành nuôi ong*, LATTS, Đại học kinh tế quốc dân, Hà nội.
52. Vũ Minh Trai (1993), *Phát triển và hoàn thiện liên kết kinh tế của các doanh nghiệp công nghiệp thuộc các thành phần kinh tế ở nước ta hiện nay*, LATTS. Đại học kinh tế quốc dân, Hà nội.
53. Bảo Trung [Trực tuyến] (2008), địa chỉ <http://baotrung44.blogspot.com>
54. Bảo Trung [Trực tuyến] (2009), địa chỉ <http://baotrung44.blogspot.com>
55. Bảo Trung [Trực tuyến] (2007), địa chỉ <http://baotrung44.blogspot.com>
56. Bảo Trung [Trực tuyến] (2008), địa chỉ <http://baotrung44.blogspot.com>
57. Bảo Trung [Trực tuyến] (2010), địa chỉ <http://baotrung44.blogspot.com/search/labe>
58. Bảo Trung [Trực tuyến] (2006) địa chỉ <http://baotrung44.blogspot.com>.
59. Bảo Trung [Trực tuyến], Vũ Trọng Khải (2008), địa chỉ <http://baotrung44.blogspot.com>

60. Tap chí công san [Trực tuyến], Huy Vũ, địa chỉ
<http://www.tapchiconsan.org.vn/Home/nong-nghiep-nong-thon>
61. V.A. Ti-không-nóp (1980), *Cơ sở kinh tế xã hội của liên kết nông-công nghiệp*, Nxb Sự thật, Hà Nội.

Tài liệu tiếng Anh

62. Bách khoa toàn thư mở Wikipedia –English [Trực tuyến],
 địa chỉ <http://en.wikipedia.org/wiki/Institution>
63. Bharat Ramaswami và Pratap Singh Birthal and P.K. Joshi(2009)“Grower heterogeneity and the gains from contract farming The case of Indian poultry”, *Indian Growth and Development Review Vol. 2 No. 1, 2009 pp. 56-74*
64. Douglass C.North (1998), “Institution, institutional change and economic performance”, *NXB Khoa học xã hội & Trung tâm nghiên cứu Bắc Mỹ, Hà Nội-1998*
65. Eaton, Charles và Andrew W. Shepherd (2001), “Contract Farming Partnership for Growth”, *FAO Agricultural Services*, bulletin 145.
66. Glover, D.(1987), “Increasing the benefits to smallholders from contract farming: problems for farmers’ organisations and policy makers”, *World Development 15 (4), 441–448*.
67. Gina Porter và Kenvin Phillips-Howardb (2007), “Comparing Contracts: An Evaluation of Contract”, *World Development, Vol. 25, No. 2, pp. 227-238.1997*
68. Hongdong Guo và Robert W. Jolly(2008), “Contractual arrangements and enforcement in transition agriculture Theory and evidence from China”, *Food Policy 33 (2008) 570–575*
69. Kenneth Koford và Jeffrey B. Miller (2006), “Contract enforcement in the early transition of an unstable economy”, *Economic Systems 30 (2006) 1–23*
70. Key, N. and Runsten, D. (1999), “Contract farming, smallholders and rural

development in Latin America: the organization of agroprocessing firms and the scale of outgrower production”, *World Development*, Vol. 27 No. 2, pp. 381-401.

71. Kurt Sartorius , Johann Kirsten (2007) “A framework to facilitate institutional arrangements for smallholder supply in developing countries: An agribusiness perspective”, *Food Policy* 32 (2007) 640–655
72. Minna Mikkola (2008) “Coordinative structures and development of food supply chains” *British Food Journal* Vol. 110 No. 2, 2008 pp. 189-205
73. Reardon, T, Barrett, CB, 2000. Reardon, T., Barrett, C.B.(2000) “Agroindustrialization, globalization, and international development: An overview of issues, patterns, and determinants” *Agricultural Economics* 23, 195–205 (*Special issue*).
74. Simmons, P., Winters, P. and Patrick, I. (2005), “An analysis of contract farming in East Java, Bali, and Lombok, Indonesia”(Một phân tích nông nghiệp hợp đồng ở Đông East Java, Bali và Lombok, Indonesia”, *Agricultural Economics*, Vol. 33, supplement, pp. 513-25.
75. Sukhpalsingh (2002), “Contracting Out Solutions: Political Economy of Contract Farming in the Indian Punjab”, *World Development* Vol. 30, No. 9, pp. 1621–1638
76. Sykuta, Michael and Joseph Parcell (2003), “Contract Structure and Design in Identity Preserved Soybean Production”, *Review of Agricultural Economics* 25 (2):332-350.

PHẦN PHỤ LỤC

Phụ lục 01: DANH SÁCH DOANH NGHIỆP ĐIỀU TRA MẪU DN

Stt	Tỉnh	Mã tỉnh	Mã DN	Tên Doanh nghiệp
1	Hòa Bình	06	01	Cty CP Nong San Thuc Pham Hoa Binh(Hoa binh)
2	Ninh Bình	09	02	Cty CP TP XK Đông Giao (Ninh Bình)
3	Tuyên Quang	15	03	Trung tam Thuy san Tuyen Quang
4	Quảng Trị	24	04	Cty Nong San Tan Lam
5	Đak Lak	28	05	CTY TNHH Mot Thanh vien ca phe Easim
6	Đak Lak	28	06	CTY TNHH Mot Thanh vien ca phe Easim
7	Kon Tum	29	07	Cong ty Hiep Hoa
8	Bến Tre	32	08	Cty Cp XNK Thuy San Ben Tre
9	Đồng Nai	34	09	Cty CP Ong Mat Đông Nai
10	Sóc Trăng	36	10	Cty Luong Thuc Soc Trang
11	TP. HCM	38	11	Cong ty CP TM Hoa Dao
12	TP. HCM	38	12	Cong ty CP Cat Phu Sa
13	Bạc Liêu	31	13	Cong ty luong thuc Bac Lieu
14	Hà Nội	3	14	Tong Cong ty Che Viet Nam
15	Quảng Nam	22	15	Cong ty TNHH Che bien cao su Đa Nang
16	Hà Nội	3	16	Cong ty CP Luong thuc Hong Ha
17	Hà Nội	3	17	Cong ty CP Bong Mien Bac
18	Hải Phòng	5	18	Cong ty CP nong nghiep ky thuat cao Hai Phong
19	Hải Phòng	5	19	Cong ty TNHH Le Quoc
20	Phú Thọ	10	20	Cong ty Che Phu Đa
21	Sơn La	12	21	Cty CP mia duong Sơn La
22	Sơn La	12	22	Cong ty che Moc Chau
23	Tuyên Quang	15	23	Cong ty CP mia duong Sơn Duong
24	Tuyen Quang	15	24	Cong ty TNHH Thanh Long
25	Yên Bái	17	25	Cong ty TNHH che Thanh Tam
26	Yên Bái	17	26	Cty Cp che Tran Phu
27	Nghệ An	19	27	Cong ty TNHH-MTV đầu tu phat trien che Nghe An
28	Nghệ An	19	28	Cong ty CP mia duong Song Con
29	Quảng Nam	22	29	Cty CP Bong Vai Mien Trung

Stt	Tỉnh	Mã tỉnh	Mã DN	Tên Doanh nghiệp
30	Thanh Hóa	25	30	Cong ty TNHH đương mía Việt Nam Đại Loan
31	Thanh Hóa	25	31	Cong ty CP mía đương Lam Sơn
32	Đắk Lắk	28	32	Cong ty CP Bong Tay Nguyen
33	An Giang	30	33	Cong ty CP Việt An
34	An Giang	30	34	Cong ty TNHH SX TM DV Thuận An
35	Bến Tre	32	35	Cty CP mía đương Bến Tre
36	Đồng Nai	34	36	Cong ty CP Mía đương La Nga
37	Đồng Nai	34	37	Cong ty chế biến xuất nhập khẩu nông sản thực phẩm Đồng Nai
38	Đồng Nai	34	38	Cong ty CP Hoa Việt
39	Đồng Tháp	35	39	Cong ty CP Vĩnh Hoàn
40	Đồng Tháp	35	40	Cty TNHH MTV Chế biến thủy sản Hoàng Long
41	Sóc Trăng	36	41	Cong ty CP Gentraco (sóc trăng)
42	Tiền Giang	40	42	Cong ty ADC (Tiền giang)
43	An Giang	30	43	Cong ty BVTV (An Giang)
44	Hà Nội	3	44	Cong ty CP Đầu tư TonKin (Hà Nội)
45	Tiền Giang	40	45	cong ty lương thực (Tiền Giang)
46	Trà Vinh	42	46	Cong ty lúa Giồng 9 Tao (Trà Vinh)
47	Sơn La	12	47	Cong Ty Giồng cây trồng (Sơn La)
48	Sơn La	12	48	Cong ty Bò Sữa (Mộc Châu)
49	An Giang	30	49	Cong ty DVKT Nông Nghiệp (An Giang)
50	Cà Mau	33	50	Cong ty CP Thực Phẩm Đại Dương (Cà Mau)
51	Cà Mau	33	51	Cong ty CP Mía Đương Tây Nam (Cà Mau)
52	Trà Vinh	42	52	Cong ty lương thực (Trà Vinh)
53	Tuyên Quang	15	53	Công ty TNHH Việt Dung
54	Bắc Giang	1	54	Cong ty CP Chế Biến TPXK Bắc Giang
55	Hải Phòng	5	55	Doanh nghiệp thu mua SP tại Bình Dương
56	Hải Dương	4	56	Tổng công ty Xuất nhập khẩu Rau quả Việt Nam (Vegetexco)
57	Long An	43	57	Công ty trứng sạch Ba Huân
58	Cà Mau	33	58	doanh nghiệp Hải Tứ
59	Bến Tre	32	59	doanh nghiệp Chanh Thu (Bến Tre)
60	Ninh Bình	2	60	Cong ty TNHH vật tư nông nghiệp Hồng Quang
61	Bắc Giang	1	61	Trung tâm Giồng nam Bắc Giang

Stt	Tỉnh	Mã tỉnh	Mã DN	Tên Doanh nghiệp
62	Phan Rang	47	62	Trung tam san xuat giống cây trong Nha Ho (Phan Rang)
63	kiên Giang	45	63	Cty CP Nông trại Phú Quốc (Ecofarm)
64	Hải Dương	4	64	Công ty cổ phần Công nghệ xanh Yên Bình
65	Cần Thơ	46	65	Công ty Cổ phần Thương nghiệp tổng hợp và Chế biến lương thực Thốt Nốt (Gentraco)
66	Cần Thơ	46	66	Công ty Cổ phần Hùng Vương
67	Vĩnh Long	39	67	Doanh nghiệp Chế biến rau quả xuất khẩu Hoàng Gia
68	Cần Thơ	46	68	Công ty cổ phần Thủy sản Bình An
69	Đồng Tháp	35	69	Công ty Lương thực Đồng Tháp
70	Thái Bình	13	70	công ty TNHH Hưng Cúc
71	An Giang	30	71	Công ty C.D.
72	Quảng Nam	22	72	Công ty cổ phần Giống nông lâm nghiệp Quảng Nam
73	Bình Định	18	73	Cong ty CP Duong Binh Dinh
74	TP. HCM	38	74	Cong ty Sua Vinamilk
75	TP. HCM	38	75	Công ty Dutch Lady
76	TP. HCM	38	76	Cong ty co phan Giong cay trong mien Nam
77	LÂM ĐỒNG	27	77	siêu thị Co.op Mark.
78	LÂM ĐỒNG	27	78	Cong ty TNHH Chế Haiyih (Lam Dong)
79	LÂM ĐỒNG	27	79	Công ty TNHH Chè Phương Nam
80	GIA LAI	26	80	Cong ty co phan Bong Viet Nam - Chi nhanh Gia Lai
81	LÂM ĐỒNG	27	81	Metro VN
82	VUNG TAU	48	82	Cong ty CP (Vung Tau)
83	VUNG TAU	48	83	Cong ty san xuat hat giống Đông Tây (TP.Ho Chi Minh)
84	HẢI DƯƠNG	4	84	Cong ty co phan chế biến nông sản thực phẩm xuất khẩu(Hai Duong)
85	Bình Định	18	85	Cong ty TNHH Nong lam san Nam Viet
86	Bình Định	18	86	Cong ty TNHH Nong nghiep Van Phuoc
87	Bình Định	18	87	Công ty Hương Quê
88	THANH HÓA	25	88	cong ty TNHH sản xuất và cung ứng rau, quả an toàn VRAT
89	An Giang	30	89	Cong ty trách nhiệm hữu hạn Agimex - Kitoku (An Giang)

Stt	Tỉnh	Mã tỉnh	Mã DN	Tên Doanh nghiệp
90	HẢI DƯƠNG	4	90	Viện Nghiên cứu ngô Trung ương
91	HẢI DƯƠNG	4	91	Giam đốc Công ty TNHH một thành viên Hưng Việt (Hai Duong)
92	HẢI DƯƠNG	4	92	Công ty TNHH Phát triển công nghệ và vật tư kỹ thuật Hương Quê (Hai Duong)
93	QUẢNG NGÃI	23	93	Công ty có phần Nông sản thực phẩm Quảng Ngãi
94	QUẢNG NGÃI	23	94	Nhà máy Đường Phosphor (Quảng Ngãi)
95	HẬU GIANG	49	95	Công ty Có phần Lương thực Hậu Giang
96	BẮC GIANG	1	96	Công ty có phần Thực phẩm xuất khẩu Bắc Giang
97	An Giang	30	97	Công ty Xuất nhập khẩu tỉnh An Giang
98	LONG AN	43	98	Công ty TNHH Tân Hưng
99	HẢI PHÒNG	5	99	Trung tâm giống và Phát triển nông, lâm nghiệp công nghệ cao Hải Phòng
100	BẮC NINH	2	100	Công ty TNHH Vạn Đạt
101	ĐẮKLẮC	28	101	Công ty Cổ phần Nghiệp Lâm
102	ĐẮKLẮC	28	102	Công ty cao su Đắk Lắk
103	An Giang	30	103	Công ty dịch vụ kỹ thuật An Giang,
104	CẦN THƠ	46	104	Công ty Mía đường Cần Thơ (CASUCO).
105	LÀO CAI	50	105	Công ty trách nhiệm hữu hạn tổng hợp Lê Minh.
106	LÀO CAI	50	106	Nông trường chè Thanh Bình (Lào Cai)
107	Hà Nội	3	107	Công ty TNHH sản phẩm nông nghiệp bền vững.
108	Hà Nội	3	108	Công ty Có phần Công nghệ Nông lâm nghiệp Việt Nam
109	Hà Nội	3	109	Công ty NESTLE
110	Hà Nội	3	110	Tập đoàn Charoen Pokphand (CP)
111	NAM ĐỊNH	8	111	Công ty có phần XNK Thu công Mỹ nghệ Nam Định
112	NAM ĐỊNH	8	112	công ty cổ phần Luveco(trực thuộc Tổng công ty lương thực thực phẩm miền Bắc)
113	QUẢNG NAM	22	113	Nhà máy chế biến rau quả xuất khẩu Quảng Nam
114	LÂM ĐỒNG	27	114	Công ty cổ phần tấm ván Bảo Lộc
115	LÂM ĐỒNG	27	115	Công ty TNHH Thái Hòa Lâm Đồng
116	LÂM ĐỒNG	27	116	Công ty chè cầu đất
117	LÂM ĐỒNG	27	117	Nhà máy điều Đa Hòa

Stt	Tỉnh	Mã tỉnh	Mã DN	Tên Doanh nghiệp
118	TP. HCM	38	118	Xí nghiệp chế biến hải sản và thực phẩm xuất khẩu (CHOLIMEX)
119	TP. HCM	38	119	Trung tâm Sao Việt
120	TP. HCM	38	120	Công ty TNHH sản xuất và thương mại mật ong Thanh Nam Thắng
121	HẢI PHÒNG	5	121	Công ty cổ phần giống cây trồng trung ương
122	AN GIANG	30	122	Cty Agifish
123	An Giang	30	123	<i>Công ty TNHH Nam Việt NAVICO</i>
124	An Giang	30	124	<i>Công ty XNK nông sản thực phẩm An Giang (AFIEX)</i>
125	An Giang	30	125	<i>Công ty TNHH chế biến thức ăn thủy sản Á Châu – An Giang</i>
126	An Giang	30	126	<i>Công ty cổ phần xuất nhập khẩu thủy sản-AFA (AFACO)</i>
127	TP. HCM	38	127	công ty Metro Carry Cash
128	TP. HCM	38	128	công ty Fresco
129	TP. HCM	38	129	Saigon Coopmart
130	TP. HCM	38	130	siêu thị Metro
131	TP. HCM	38	131	Maximart
132	TP. HCM	38	132	Công ty rau quả VinaFood
133	TP. HCM	38	133	Siêu thị Vinatex
134	TP. HCM	38	134	Công ty Tân Đại Phát
135	QUẢNG TRỊ	24	135	Công ty cổ phần nông sản Tân Lâm
136	QUẢNG TRỊ	24	136	Công ty Đầu tư cà phê, dịch vụ Đường 9
137	Đak Lak	28	137	Công ty cà phê Thăng Lợi
138	Đak Lak	28	138	Công ty cà phê EAPOK:
139	An giang	30	139	<i>Công ty liên doanh Angimex - Kitoku:</i>
140	VIET NAM	51	140	Công ty cổ phần Chăn nuôi CP Việt Nam
141	Bac Giang	1	141	Cong ty CP che Bien TPXK Bac Giang GOC

Phụ lục 2: DANH SÁCH XÃ ĐIỀU TRA TRÊN MẪU XA1,XA2

Stt	Tên tỉnh	Mã loại phiếu	Mã xã	Tên xã
1	Bắc Ninh	X1	01	Tân Chi
2	Hà Nội	X1	02	Kim Hoa
3	Hải Dương	X1	03	Lâm Xá
4		X1	04	Kim Tân
5		X1	05	Vạn Phúc
6	Hải Phòng	X1	06	Cấp Tiến
7	Hòa Bình	X1	07	Phú Thành
8	Hưng Yên	X1	08	Đặng Lễ
9	Nam Định	X1	09	Nam Hải
10	Ninh Bình	X1	10	Quang Sơn
11	Phú Thọ	X1	11	Cáo Điền
12	Quảng Ninh	X1	12	Quảng Thịnh
13	Sơn La	X1	13	Phiêng Ban
14		X1	14	Gia Phù
15	Thái Bình	X1	15	Thụy Chính
16		X1	16	Cộng Hoà
17	Thái Nguyên	X1	17	Vô Tranh
18	Vĩnh Phúc	X1	18	Hoàng Lâu
19	Yên Bái	X1	19	Mậu Đông
20	Bình Định	X1	20	Cát Chánh
21	Nghệ An	X1	21	Hồng Long
22	Ninh Thuận	X1	22	Quảng Sơn
23	Quảng Bình	X1	23	Hoá Thanh
24	Quảng Nam	X1	24	Bình Trị
25	Quảng Ngãi	X1	25	Đức Phong
26	Thanh Hóa	X1	26	Trường Minh
27		X1	27	Lũng Cao
28	Gia Lai	X1	28	Nam Yang
29	Lâm Đồng	X1	29	Đinh Lạc
30	Đắk Lắk	X1	30	Ea Wer
31	An Giang	X1	31	Vĩnh Hanh
32	Bến Tre	X1	32	An Đức
33	Đồng Nai	X1	33	Long Thọ
34		X1	34	Phú Hoà
35	Đồng Tháp	X1	35	Bình Thạnh Trung
36		X1	36	Phú Điền
37	Bắc Giang	X2	37	Sơn Hải

Stt	Tên tỉnh	Mã loại phiếu	Mã xã	Tên xã
38	Hà Nội	X2	38	Thượng Vực
39	Hải Phòng	X2	39	Vinh Quang
40	Hải Phòng	X2	40	Quang Phục
41	Phú Thọ	X2	41	Mỹ Thuận
42	Sơn La	X2	42	Hát Lót
43	Sơn La	X2	43	Cò Nòi
44	Sơn La	X2	44	Vân Hồ
45	Tuyên Quang	X2	45	Hào Phú
46		X2	46	Bình Yên
47	Yên Bái	X2	47	Cát Thịnh
48	Yên Bái	X2	48	Mình An
49	Nghệ An	X2	49	Thanh Thủy
50	Nghệ An	X2	50	Nghĩa Phúc
51	Quảng Nam	X2	51	Cầm Kim
52	Thanh Hóa	X2	52	Xuân Khang
53	Thanh Hóa	X2	53	Biên Tạo
54	Thanh Hóa	X2	54	Thành Tâm
55	Đàklak	X2	55	Tân Hòa,
56	Bến Tre	X2	56	Châu Bình
57	Cà Mau	X2	57	Trí phải
58		X2	58	Trí Lực
59	Đồng Nai	X2	59	Suối Nho
60	Đồng Nai	X2	60	Xuân Đông
61	Đồng Nai	X2	61	Xuân Lộc
62	Tây Ninh	X2	62	Tiên Thuận
63		X2	63	Phước Ninh
64	Vĩnh Long	X2	64	Thành Lợi
65	Đàklak	X1	65	IaJloi

Phụ lục 03:

HƯỚNG DẪN PHÒNG VẤN SÂU DOANH NGHIỆP

GIỚI THIỆU.

Tôi làHiện đang làm.....Tại.....

Tôi là thành viên nhóm nghiên cứu cho đề tài nghiên cứu khoa học có tên là **“Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam”**. Việc nghiên cứu đề tài này có ý nghĩa thiết thực đối với việc giải quyết vấn đề cung ứng nguồn nguyên liệu ổn định cho các doanh nghiệp chế biến nông, lâm, thủy hải sản và hỗ trợ nông dân nâng cao hiệu quả sản xuất; góp phần vào việc công nghiệp hoá và hiện đại hoá nông nghiệp và nông thôn.

Tôi rất cần được sự giúp đỡ của quý Ông(Bà) trong việc cung cấp một số thông tin về tình hình cung ứng nguyên liệu nông sản thô và sản xuất chế biến của doanh nghiệp nhằm phục vụ cho mục đích nghiên cứu đề tài. Doanh nghiệp mình được lựa chọn một cách ngẫu nhiên và những thông tin mà quý ông bà cung cấp trong cuộc nói chuyện này sẽ được bảo mật và chỉ được sử dụng cho việc nghiên cứu đề tài.

I. THÔNG TIN CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP

- 1.1 Tên đầy đủ của doanh nghiệp:.....
- 1.2. Tên thương mại của doanh nghiệp:.....
- 1.3. Địa chỉ doanh nghiệp:.....
- 1.4. Loại hình sở hữu doanh nghiệp: Tỉ lệ vốn nhà nước, tỉ lệ vốn tư nhân.....
- 1.5. Quy mô doanh nghiệp: Vốn điều lệ, tổng doanh thu, tổng số lao động.
- 1.6. Ngành nghề chính và phụ của doanh nghiệp
- 1.7. Sản phẩm và dịch vụ chính và phụ của doanh nghiệp.
- 1.8. Hiệp hội ngành nghề và sự tham gia của doanh nghiệp, của nông dân.
- 1.9. Cho ý kiến về môi trường pháp luật về hợp đồng kinh tế của Việt nam và Các địa phương mà doanh nghiệp đang hoạt động

II. SẢN XUẤT CHẾ BIẾN SẢN PHẨM TỪ NGUỒN NGUYÊN LIỆU NÔNG SẢN THÔ DO NÔNG DÂN SẢN XUẤT RA

2.1. Sản xuất các loại thành phẩm.

- 2.1.1. Sản lượng của các loại thành phẩm.
- 2.1.2. Doanh thu của các loại thành phẩm.
- 2.1.3. Máy móc thiết bị sản xuất chế biến: Giá trị dây chuyền sản xuất, khả năng chuyển đổi sang sản xuất loại sản phẩm khác.
- 2.1.4. Trình độ công nghệ sản xuất. (So sánh với trình độ thế giới).

2.2. Tiêu thụ và hiệu quả kinh tế các loại thành phẩm.

- 2.2.1. Thị trường tiêu thụ : Trong nước, ngoài nước/ thị trường dễ tính, trung bình, khó tính.
- 2.2.2. Mức độ yêu cầu chất lượng thành phẩm.
- 2.2.3. Thời gian sản xuất chế biến(chạy máy) trong năm.
- 2.2.4. Đánh giá hiệu quả kinh tế của việc sản xuất kinh doanh các thành phẩm 3 năm vừa qua.

III. NHU CẦU VÀ ĐẶC ĐIỂM NGUYÊN LIỆU NÔNG SẢN THÔ DO NÔNG DÂN SẢN XUẤT RA

3.1. Nhu cầu số lượng, tần số cung cấp nguyên liệu nông sản thô

- 3.1.1. Nhu cầu nguyên liệu nông sản thô chính: Chủng loại, thành phẩm sản xuất, số lượng, giá mua nông sản, tổng giá trị.
- 3.1.2. Nhu cầu nguyên liệu nông sản thô phụ: Chủng loại, thành phẩm sản xuất, số lượng, giá mua, tổng giá trị.
- 3.1.3. Tần số cung cấp nguyên liệu nông sản thô: Số chuyến hàng nhập trong tháng có nhập hàng, đánh giá mức độ tần số.
- 3.1.4. Mức dự trữ tồn kho nguyên liệu nông sản thô: Chủng loại, số lượng dự trữ thường xuyên, số ngày duy trì sản xuất, đáng giá mức dự trữ.

3.2. Nhu cầu chất lượng nguyên liệu nông sản thô

- 3.2.1. Phân loại chất lượng nguyên liệu: Chủng loại, số loại, tiêu chuẩn.
- 3.2.2. Mức độ nghiêm ngặt của tiêu chuẩn chất lượng nguyên liệu nông sản thô
- 3.2.3. Đặc trưng về mức độ đồng đều về kích cỡ, chất lượng của nguyên liệu nông sản thô nhập kho theo đòi hỏi của dây chuyền sản xuất và của thị trường tiêu thụ.
- 3.2.4. Đặc trưng về nhu cầu kiểm soát độ an toàn sinh hóa của chất lượng nguyên liệu nông sản thô theo đòi hỏi của thị trường tiêu thụ thành phẩm .
- 3.2.5. Đặc trưng về nhu cầu kiểm soát nguồn gốc xuất xứ nguyên liệu nông sản thô theo đòi hỏi của thị trường tiêu thụ thành phẩm, đáng giá mức độ

3.3. Các đặc điểm kinh tế-kỹ thuật của nguyên liệu nông sản thô.

- 3.3.1. Khả năng giao dịch, mua bán trên thị trường của nông dân.
- 3.3.2. Nhu cầu hợp đồng với doanh nghiệp của nông dân, nhu cầu doanh nghiệp có hợp đồng với nông dân.
- 3.3.3. Khả năng sơ chế và tự chế biến của nông dân.
- 3.3.4. Tính chuyên dùng và khả năng tìm nguồn thay thế của nông sản.
- 3.3.5. Chi phí giao dịch trên thị trường của nông sản nếu không có hợp đồng và có hợp đồng: đánh giá, so sánh mức chi phí giao dịch.
- 3.3.6. Tầm quan trọng của nông sản nguyên liệu với doanh nghiệp.
- 3.3.7. Đặc điểm khác.

IV. MUA NGUYÊN LIỆU NÔNG SẢN THÔ DO NÔNG DÂN SẢN XUẤT RA.

4.1. Nguồn cung cấp nguyên liệu nông sản thô.

- 4.1.1. Cơ cấu nguồn cung cấp nguyên liệu nông sản thô theo nguồn gốc lãnh thổ: Trong nước, nhập khẩu.
- 4.1.2. Cơ cấu nguồn cung cấp nguyên liệu nông sản thô theo phương thức cung cấp: Tự sản xuất, mua ngoài.
- 4.1.3. Đặc điểm phân bố vùng nguyên liệu trong nước: Tập trung, phân tán/ Xa, gần nhà máy/xa gần đường giao thông.....

4.2. Nhà cung cấp nguyên liệu nông sản thô.

- 4.2.1. Cơ cấu nhà cung cấp nguyên liệu nông sản thô: Tỷ lệ cung cấp của công ty lớn, thương nhân, thương lái, nông dân, trang trại, hợp tác xã.(Có ký hợp đồng và không ký hợp đồng tư đầu vụ)
- 4.2.2. Cơ cấu nhà cung cấp chia theo mức độ quan hệ với doanh nghiệp: Tỷ lệ cung cấp của nhà cung cấp ngẫu
- 4.2.3. Đặc điểm các nguồn cung cấp và nhà cung cấp nguyên liệu nông sản thô: Theo các cách phân loại nêu trên, giá cả, tuân thủ các thỏa thuận mua bán, độ đồng đều , tính chuyên dùng, chi phí giao dịch, khả năng chậm trả, tính cơ hội, am hiểu pháp luật, khả năng liên kết, tranh chấp, tầm quan trọng....

4.3. Các điều khoản hợp đồng với nhà cung cấp nguyên liệu nông sản thô.

- 4.3.1. Số lượng
- 4.3.2. Định giá.

4.3.3. Chất lượng

4.3.4. Giao nhận.

4.3.5. Thanh toán.

4.3.6. Xử lý tranh chấp.

4.4. Liên kết với nông dân thông qua hợp đồng từ đầu vụ sản xuất nông nghiệp.

4.4.1. Doanh nghiệp có nhu cầu không? Đã thực hiện chưa việc liên kết với nông dân thông qua hợp đồng từ đầu vụ sản xuất nông nghiệp: Nếu không, chưa thực hiện thì vì sao? **(Kết thúc phỏng vấn)**

4.4.2. Nếu đã từng thực hiện: Lý do thôi hợp đồng, khó khăn sau khi thôi.

4.4.3. Nếu đang thực hiện: Lý do thực hiện, khó khăn nếu vì lý do nào đó không tiếp tục thực hiện.

4.4.4. Diễn biến thực hiện hợp đồng: loại nông sản thô nào, trong khoảng thời gian nào, với qui mô nào, ký kết hợp đồng với ai vào năm hợp đồng gần nhất: Nông dân, trang trại, HTX, Nông, lâm trường viên

4.4.5. Hình thức pháp lý, nội dung lĩnh vực thỏa thuận của doanh nghiệp với nông dân

4.4.6. Các điều khoản hợp đồng.

4.4.7. Công tác tổ chức quản lý hợp đồng: Qui hoạch vùng nguyên liệu hợp đồng, tiêu chuẩn lựa chọn nông dân hợp đồng, phương thức đạt thỏa thuận, bộ máy tổ chức quản lý vùng nguyên liệu, tiêu chuẩn lựa chọn nhân viên, phương thức trả lương...

4.4.8. Đánh giá việc tuân thủ hợp đồng của nông dân, biểu hiện vi phạm, lý do vi phạm, phương thức và hiệu quả xử lý .

4.4.9. Chính sách hỗ trợ và khuyến khích của nhà nước.

4.4. 10. Vai trò của chính quyền, đoàn thể địa phương.

4.4.11. Kết quả thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp với nông dân: Trả nợ đầu tư, bán sản lượng, tỉ lệ nông dân hoàn thành hợp đồng.

4.5. Đánh giá phương thức liên kết hợp đồng với nông dân và giải pháp.

4.5.1. Ưu điểm.

4.5.2. Nhược điểm.

4.5.3. Nguyên nhân.

4.5.4. Giải pháp.

- Của doanh nghiệp.

- Của nông dân.

- Của nhà nước.

Kết thúc phỏng vấn, cảm ơn và tặng quà.

PHIẾU PHÒNG VẤN NÔNG DÂN
VỀ TÌNH HÌNH SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ NÔNG SẢN THÔNG QUA HỢP ĐỒNG TỪ ĐẦU VỤ
VỚI DOANH NGHIỆP. (PHIẾU PVND 2)

Thưa quý ông bà.

Tôi là điều tra viên cho đề tài nghiên cứu khoa học có tên là **“Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam”**. Việc nghiên cứu đề tài này có ý nghĩa thiết thực đối với việc giải quyết vấn đề cung ứng nguồn nguyên liệu ổn định cho các doanh nghiệp chế biến nông, lâm, thủy hải sản và hỗ trợ nông dân nâng cao hiệu quả sản xuất; góp phần vào việc công nghiệp hoá và hiện đại hoá nông nghiệp và nông thôn.

Tôi rất cần được sự giúp đỡ của quý Ông(Bà) trong việc cung cấp một số thông tin về tình hình sản xuất và tiêu thụ nông sản của hộ ông bà nhằm phục vụ cho mục đích nghiên cứu đề tài. Những thông tin mà quý ông bà cung cấp sẽ được bảo mật và chỉ được sử dụng cho việc nghiên cứu đề tài.

Xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của quý ông bà.

* *
*

Mã số phiếu:.....(ĐTV không ghi)

Ngày phỏng vấn: ngày.....Tháng.....Năm 2010

Người phỏng vấn (Điều tra viên):.....

Nơi phỏng vấn: Thôn(Ấp).....Xã.....Huyện(thị).....Tỉnh.....

PHẦN I. THÔNG TIN CHUNG

Mục 1. Thông tin về người thật sự có vai trò quyết định trong hộ về việc tổ chức sản xuất và tiêu thụ nông sản (Không nhất thiết là người trả lời phỏng vấn và cũng không nhất thiết là chủ hộ trên sổ hộ khẩu)

1. Họ và tên:..... (Điền dữ liệu vào chỗ trống)
2. Giới tính: 1. Nam ☐ 2. Nữ ☐ (Đánh dấu ✓ vào ô thích hợp)
3. Độ tuổi: 1/ Dưới 31t ☐ 2/ 31t – 40t ☐ 3/ 41t – 50t ☐ 4/ 51t – 60t ☐ 5/ Trên 60t ☐
4. Trình độ văn hóa: 1. Dưới lớp 1 ☐ 2. Tiểu học (Kể cả chưa hết cấp) ☐ 3. Phổ thông cơ sở ☐
4. Phổ thông trung học ☐ 5. Đại học, cao đẳng (Kể cả chưa tốt nghiệp) ☐
5. Dân tộc: 1. Kinh ☐ 0. Dân tộc khác ☐ Tên dân tộc khác..... (nếu có)
6. Tình trạng kinh tế của hộ theo phân loại của địa phương như thế nào?
1. Rất nghèo ☐ 2. Nghèo ☐ 3. Trung bình ☐ 4. Khá ☐ 5. Giàu ☐
7. Hộ có được địa phương công nhận là trang trại nông nghiệp không? 1. Có ☐ 0. Không ☐.

Mục 2. Tham gia các tổ chức kinh tế-xã hội của hộ.

8. Ở địa phương nơi hộ đang cư trú có Hợp tác xã nông nghiệp không?
0. Không ☐ (Nếu không có thì bỏ qua các câu 24, 25, 26 và chuyển thẳng qua câu 27)
1. Có ☐
9. Hiện nay hộ ông bà có tham gia HTX nông nghiệp không? 1. Có ☐ 0. Không ☐.
10. Ông bà đánh giá chất lượng HTX nông nghiệp hiện có ở xã như thế nào?
1. Rất yếu ☐ 2. Yếu ☐ 3. Trung bình ☐ 4. Khá ☐ 5. Mạnh ☐
11. Ở địa phương nơi hộ đang cư trú có hình thức hợp tác trong nông nghiệp nào khác không phải là HTX không?
0. Không ☐ (chuyển thẳng qua câu 31)
1. Có ☐ Nếu có tên gọi là gì?.....

12. Hiện nay hộ ông bà có tham gia hình thức hợp tác đó không? 1. Có ☐ 0. Không ☐.
13. Ông bà đánh giá chất lượng của hình thức hợp tác không phải là HTX hiện có ở xã như thế nào
1. Rất yếu ☐ 2. Yếu ☐ 3. Trung bình ☐ 4. Khá ☐ 5. Mạnh ☐

Mục 3. Qui mô và đặc điểm sản xuất nông nghiệp của hộ.

14. Đất dùng để sản xuất nông nghiệp của hộ trong năm 2010 là bao nhiêu?(Bao gồm cả đất đi thuê hoặc mượn).....Ha.
15. Cơ cấu sử dụng đất nông nghiệp của hộ trong năm 2010 như thế nào?

M Ã	LOẠI CÂY TRỒNG	DIỆN TÍCH CANH TÁC(Ha)

(Diện tích canh tác được tính bằng diện tích gieo trồng cho 1 vụ nhân cho số vụ trong năm, trường hợp trồng xen thì qui đổi theo mật độ trồng thuần, không xen)

16. Trong năm 2010, hộ có thuê lao động bên ngoài phụ giúp công việc sản xuất nông nghiệp không?
0. Không ☐. (chuyển thẳng qua câu 42)
1. Có ☐

PHẦN II. SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ NÔNG SẢN DO HỘ SẢN XUẤT RA THEO PHƯƠNG THỨC KÝ KẾT HỢP ĐỒNG TỪ ĐẦU VỤ VỚI DOANH NGHIỆP.

Mục 4. Các thông tin chung về sản xuất và ký kết hợp đồng tiêu thụ nông sản từ đầu vụ với doanh nghiệp.

17. Tên doanh nghiệp mà hộ ông bà đã từng hoặc đang ký kết hợp đồng tiêu thụ nông sản từ đầu vụ với doanh nghiệp là gì?.....
(Doanh nghiệp và nông sản hợp đồng ghi đúng tên theo hướng dẫn và yêu cầu phỏng vấn)
18. Loại nông sản mà hộ ông bà đã từng hoặc đang ký kết hợp đồng tiêu thụ nông sản từ đầu vụ với doanh nghiệp là gì?.....
19. Hộ ông bà đã ký kết hợp đồng tiêu thụ nông sản từ đầu vụ với doanh nghiệp từ năm nào?.....
20. Tình trạng chung về việc ký kết hợp đồng tiêu thụ nông sản từ đầu vụ với doanh nghiệp nói trên trong thời gian qua như thế nào?
1. Thực hiện liên tục từ năm bắt đầu đến nay ☐ (Chuyển sang câu 23)
2. Đến nay đang thực hiện nhưng có những năm gián đoạn. ☐. Năm gián đoạn là năm.....
(Chuyển sang câu 51)
3. Trước đây có thực hiện nhưng hiện nay thì đã thôi không thực hiện nữa ☐.
21. Vì sao hộ ông bà thôi không tiếp tục hợp đồng? (Có thể chọn một hoặc nhiều lý do)
1. Vì việc hợp đồng không mang lại lợi ích thỏa đáng như mong muốn ☐
2. Vì không tin tưởng vào doanh nghiệp ☐ 3. Vì lý do khác ☐.....
.....
22. Sau khi thôi không hợp đồng với doanh nghiệp hộ ông bà có còn tiếp tục sản xuất loại nông sản đó nữa không?
1. Không còn sản xuất nữa ☐ (Chuyển sang câu 24)
2. Còn tiếp tục sản xuất để bán nơi khác. ☐

23. Vì sao hộ ông bà hợp đồng liên tục với doanh nghiệp? (Có thể chọn một hoặc nhiều lý do)

1. Vì muốn có nơi tiêu thụ sản phẩm chắc chắn ☐ 2. Vì muốn bán sản phẩm với giá cả ổn định ☐
 3. Vì muốn bán sản phẩm với giá cao ☐ 4. Vì muốn được mua vật tư chậm trả ☐
 5. Vì muốn được tiếp thu tiến bộ kỹ thuật mới ☐ 6. Vì thấy bà con làm thì làm theo ☐
 6. Vì doanh nghiệp đáng tin cậy. ☐ 7. Vì lý do khác ☐

24. Hộ ông bà đã hợp đồng với doanh nghiệp với tư cách gì?

1. Là hộ nông dân ☐ . 2. Là nông lâm trường viên nhận khoán ☐ . 3. Là hộ đại diện cho nhiều hộ khác ☐

25. Theo ông bà thấy sản phẩm đã hợp đồng với doanh nghiệp nói trên có ở trong vùng chuyên canh tập trung không?

1. Có ☐
 2. Không. ☐

(Vùng chuyên canh tập trung là vùng mà một loại cây trồng nào đó có rất nhiều và rất phổ biến chiếm tỉ lệ chủ yếu trên địa bàn sản xuất)

26. Trong những loại nông sản mà hộ ông bà đã sản xuất trong đó có loại nông sản hợp đồng với doanh nghiệp, Ông bà có ý kiến đánh giá như thế nào về những nhận xét dưới đây về đặc điểm của những loại nông sản mà ông bà đã sản xuất theo thang điểm từ 1 đến 5 vào ô thích hợp với:

1. Quá sai 2. Sai 3. Lưỡng lự 4. Đúng 5. Rất đúng (Ghi rõ tên từng loại nông sản vào từng cột bên dưới)

TT	ĐẶC ĐIỂM	LOẠI NÔNG SẢN 1	LOẠI NÔNG SẢN 2	LOẠI NÔNG SẢN 3	LOẠI NÔNG SẢN 4	LOẠI NÔNG SẢN 5	LOẠI NÔNG SẢN 6
1	Là sản phẩm hộ ông bà đã làm lâu năm						
2	Là cây trồng truyền thống của nông dân địa phương.						
3	Là sản phẩm không đòi hỏi kỹ thuật sản xuất khó khăn và phức tạp						
4	Là sản phẩm có khả năng dự trữ trong nhà sau thu hoạch và sơ chế						
5	Là sản phẩm có giá bán ổn định không biến động thất thường						
6	Là sản phẩm có chi phí và công sức để dự trữ bảo quản chờ bán thấp						
7	Là sản phẩm có chi phí và công sức để xử lý chất lượng, phân loại nông sản thấp						
8	Là sản phẩm mang lại hiệu quả kinh tế cao						
9	Là sản phẩm mà Ông(bà) thấy sẽ không bán được với giá cao nếu không ký hợp đồng tiêu thụ từ đầu vụ với người mua						
10	Là sản phẩm mà Ông(bà) thấy sẽ gặp khó khăn về kỹ thuật sản xuất nếu không ký hợp đồng						

11	Là sản phẩm mà hộ ông bà có nhu cầu phải ký kết hợp đồng tiêu thụ trước khi vào vụ sản xuất với người mua						
----	---	--	--	--	--	--	--

27. Tình hình sản xuất, năng suất, sản lượng nông sản đạt được thực thu của loại nông sản mà hộ ông bà đã từng hoặc đang hợp đồng với doanh nghiệp vào năm hợp đồng gần nhất và năm trước đó là bao nhiêu? *(Chỉ ghi vào cột thích hợp với hộ)*

Năm hợp đồng	Diện tích Ha (nếu là trồng trọt)	Năng suất tấn/ha (nếu là trồng trọt)	Sản lượng tấn/hộ/năm (Nếu là nông sản khác)
(1)	(2)	(3)	
Năm hợp đồng gần nhất			
Năm hợp đồng trước đó			

(Năm hợp đồng gần nhất là năm cuối cùng hợp đồng với doanh nghiệp nếu hiện nay đã thôi không hợp đồng hoặc là năm 2010 nếu đến nay vẫn đang tiếp tục hợp đồng)

Mục 5. Hình thức, nội dung, thời điểm ký kết hợp đồng với doanh nghiệp.

28. Hình thức thỏa thuận **đã thực hiện** của hộ ông bà với doanh nghiệp là gì?

1. Thỏa thuận bằng miệng ☐ 2. Ký kết hợp đồng bằng văn bản ☐ 3. Quan hệ được hiểu ngầm ☐
4. Hình thức khác.....

.....

29. Nội dung thỏa thuận hợp đồng **đã thực hiện** giữa hộ ông bà với doanh nghiệp là gì? *(Có thể có một hoặc nhiều nội dung)*

1. Mua bán nông sản theo cam kết từ đầu vụ ☐
2. Nông dân ký gởi hàng vào kho doanh nghiệp chờ mua bán ☐
3. Doanh nghiệp đầu tư vật tư mua lại nông sản ☐
4. Nông dân tham gia mua cổ phần của doanh nghiệp ☐

Nội dung hợp đồng khác.....

Mục 6. Vật tư và tín dụng phục vụ sản xuất nông sản.

30. Doanh nghiệp có đầu tư cho hộ ông bà vào năm hợp đồng gần nhất không?

0. Không ☐. *(chuyển thẳng qua câu 74)*
1. Có ☐

31. Giá trị đầu tư cho hộ ông bà trong năm hợp đồng gần nhất là bao nhiêu? Gồm có những thứ gì? Đạt bao nhiêu % so với chi phí sản xuất? Lãi suất và thời gia chậm trả ra sao?

Tổng số tiền đầu tư (Đồng)	Trong đó		Tỉ lệ phần trăm so với nhu cầu (%)		Lãi suất (%/tháng)	Thời gian Chậm trả
	Tiền mặt (Đồng)	Giá trị vật tư (Đồng)	So với tổng chi phí sản xuất	So với chi phí vật tư		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)

(Tổng chi phí sản xuất bao gồm chi phí mua vật tư và cả chi phí lao động)

32. Vật tư đầu tư được doanh nghiệp giao cho hộ ông bà mấy lần trong vụ sản xuất?.....lần
33. Thời điểm doanh nghiệp giao vật tư cho hộ có hợp lý chưa?
1. Rất chưa hợp lý ☐ 2. Chưa hợp lý ☐ 3. Lưỡng lự ☐ 4. Hợp lý ☐ 5. Rất hợp lý ☐
- Lý do chưa hợp lý.....
34. Vật tư đầu tư được doanh nghiệp giao cho hộ ông bà ở đâu trong vụ sản xuất?
1. Tại nhà hộ nông dân ☐ 2. Tại địa điểm qui định ☐ 3. Tại nơi khác.....
35. Địa điểm giao vật tư như thế có hợp lý chưa?
1. Rất chưa hợp lý ☐ 2. Chưa hợp lý ☐ 3. Lưỡng lự ☐ 4. Hợp lý ☐ 5. Rất hợp lý ☐
- Lý do chưa hợp lý.....
36. Chất lượng vật tư do doanh nghiệp cung cấp có bảo đảm chất lượng không?
1. Rất chưa bảo đảm ☐ 2. Chưa bảo đảm ☐ 3. Lưỡng lự ☐ 4. Bảo đảm ☐ 5. Rất bảo đảm ☐
37. Chung loại vật tư đầu tư có phù hợp với nhu cầu của sản xuất của hộ ông bà chưa?
1. Rất chưa phù hợp ☐ 2. Chưa phù hợp ☐ 3. Lưỡng lự ☐ 4. Phù hợp ☐ 5. Rất phù hợp ☐
38. Giá cả vật tư do doanh nghiệp hợp đồng đầu tư so với giá thị trường như thế nào?
1. Rất cao hơn ☐ 2. Cao hơn ☐ 3. Ngang bằng ☐ 4. Thấp hơn ☐ 5. Rất thấp hơn ☐.
39. Qua thực tế mua vật tư phục vụ sản xuất ở địa phương mình, Ông(bà) cho ý kiến đánh giá như thế nào về những nhận xét dưới đây về đặc điểm của những nguồn cung cấp(nơi mua) theo thang điểm từ 1 đến 5 với:
- 1. Quá sai 2. Sai 3. Lưỡng lự 4. Đúng 5. Rất đúng**(Cho điểm cả những nguồn cung cấp mà hộ mình chưa thực hiện nhưng hiểu rõ, nếu không hiểu rõ thì không cho ý kiến)

T T	Đặc điểm	Mua lẻ ở chợ.	Mua của đại lý tư nhân	Mua của doanh nghiệp kinh doanh vật tư	Mua của Hợp tác xã nông nghiệp	Mua của doanh nghiệp đầu tư theo hợp đồng
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1.	Giá cả rẻ					
2.	Giá cả không lên xuống theo thất thường					
3	Giá cả có thể tin cậy được					
4.	Số lượng luôn có đủ					
5.	Cân đo chính xác					
6	Chất lượng tốt					
7	Chất lượng phù hợp với yêu cầu					
8	Dễ mua chậm trả					
9	Chi phí, công sức để dự trữ bảo quản thấp					
10	Có những loại vật tư chuyên dùng mà nơi bán khác khó tìm					
11	Nhìn chung có nhiều ưu điểm theo quan điểm của ông bà					

40. Trong năm 2010, hộ của ông bà có vay mượn được bao nhiêu tiền? Từ nguồn nào? lãi suất bao nhiêu?

MÃ	Nguồn cho vay	Số tiền đã vay	Lãi suất vay/tháng
		(1)	(2)
	Từ ngân hàng nông nghiệp và PTNT Từ ngân hàng chính sách xã hội Từ nguồn khác.(Ghi rõ tên nguồn)		

Mục 7. Vai trò hướng dẫn kỹ thuật của doanh nghiệp hợp đồng và khả năng tiếp nhận thông tin sản xuất và tiêu thụ nông sản của hộ.

41. Trong năm hợp đồng gần nhất doanh nghiệp đã tổ chức tập huấn kỹ thuật cho nông dân hợp đồng ở xã, thôn ông bà được bao nhiêu lần? 1. Số lần.....☐ 2. Không có lần nào☐

42. Các lớp tập huấn khuyến nông hoặc khuyến ngư được tổ chức ở địa phương do ai tổ chức? Trong hộ của ông bà có bao nhiêu lần tham gia?

Tổng số lần được tổ chức	Trong đó					
	Số lần do Trạm khuyến nông của nhà nước tổ chức	Số lần do doanh nghiệp kinh doanh vật tư tổ chức	Số lần do HTX tổ chức	Số lần do doanh nghiệp ký hợp đồng bao tiêu nông sản tổ chức	Số lần do các viện, trung tâm nghiên cứu khoa học tổ chức	Số lần trong hộ có cử người tham gia trong tổng số lần được tổ chức
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)

Mục 8. Giá cả mua bán nông sản

43. Giá cả mua bán nông sản giữa hộ ông bà với doanh nghiệp đã được thỏa thuận như thế nào?

1. Giá cố định theo thỏa thuận từ đầu vụ☐. 2. Có giá bảo hiểm tối thiểu, khi mua theo giá thời điểm☐.

3. Giá mua theo thời điểm mua ☐. 4. Hình thức khác.....☐.

44. Giá mua nông sản hợp đồng của doanh nghiệp với hộ ông bà vào năm hợp đồng gần nhất và năm trước đó là bao nhiêu? Và Ông bà nhận thấy mức giá đó có hợp lý chưa?

Năm hợp đồng	Mức giá	Rất chưa hợp lý	Chưa hợp lý	Lưỡng lự	Hợp lý	Rất hợp lý
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Năm hợp đồng gần nhất						
Năm hợp đồng trước đó						

Mục 9. Phương thức mua bán nông sản.

45. Qua thực tế bán nông sản ở địa phương mình, Ông(bà) cho ý kiến đánh giá như thế nào về những nhận xét dưới đây về đặc điểm của những nơi tiêu thụ những loại nông sản mà ông bà đã sản xuất theo thang điểm từ 1 đến 5 vào ô thích hợp với: **1. Quá sai 2. Sai 3. Lưỡng lự 4. Đúng 5. Rất đúng** (Kể cả những nơi tiêu thụ hộ mình chưa thực hiện nhưng biết rõ, nếu không biết rõ thì không cho điểm)

TT	Đặc điểm	Bán lẻ ở chợ	Bán cho người mua gom tư nhân	Bán trực tiếp cho doanh nghiệp không hợp đồng từ đầu vụ	Bán cho doanh nghiệp theo hợp đồng bao tiêu từ đầu vụ	Bán cho HTX nhưng không ký hợp đồng bao tiêu từ đầu vụ	Bán cho HTX theo hợp đồng bao tiêu từ đầu vụ
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Giá cao						
2	Giá linh hoạt theo thị trường						
3	Giá ổn định						
4	Mua hết sản phẩm						
5	Cân đo chính xác						
6	Tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm hợp lý với khả năng thực hiện của nông dân						

7	Phương pháp đánh giá chất lượng phù hợp, chính xác .						
8	Thanh toán tiền mua hàng chắc chắn, đầy đủ						
9	Thanh toán tiền mua hàng nhanh gọn, kịp thời						
10	Nhân viên thực hiện mua hàng lịch sự nhã nhặn						
11	Thủ tục mua bán đơn giản, ít phiền hà						
12	Chi phí, công sức để tìm kiếm người mua thấp						
13	Chi phí, công sức để vận chuyển nông sản đi bán thấp						
14	Chi phí, công sức để dự trữ bảo quản chờ bán thấp						
15	Chi phí công sức để xử lý, phân loại nông sản thấp						
16	Việc bán sản phẩm nhìn chung ổn định, ít có biến động.						
17	Việc bán sản phẩm nhìn chung an toàn, ít rủi ro.						
18	Nhìn chung là nơi bán hàng được nông dân ưa chuộng.						
19	Nhìn chung là nơi bán hàng được nông dân tin tưởng						

46. Doanh nghiệp hợp đồng mua nông sản mua hàng của hộ ông bà ở đâu?

1. Ở điểm mua tập trung tại xã ☐. 2. Ở nhà hộ nông dân ☐. 3. Ở Nhà máy, trụ sở doanh nghiệp ☐.

47. Doanh nghiệp hợp đồng có chế độ thưởng cho hộ nông dân hay không?

1. Không có chế độ thưởng. ☐.
2. Có chế độ thưởng cho hộ bán vượt sản lượng ☐.
3. Có chế độ thưởng cho hộ về chất lượng sản phẩm ☐.

Cụ thể thưởng như thế nào?.....

.....

48. Doanh nghiệp có hỗ trợ khi hộ nông dân gặp thiên tai, mất mùa không?

1. Không. ☐.
2. Có. ☐. Chế độ hỗ trợ cụ thể như thế nào?.....

.....

Mục 10. Quan hệ giữa doanh nghiệp hợp đồng và hộ nông dân.

49. Khi soạn thảo hợp đồng để ký kết với nông dân, ông bà thấy doanh nghiệp có hình thức gì để thực hiện việc thương lượng với bà con nông dân không? (Có thể chọn 1 hoặc nhiều phương án)

1. Hợp đồng chỉ do doanh nghiệp soạn thảo theo ý doanh nghiệp, ☐
2. Doanh nghiệp có tổ chức điều tra, khảo sát nguyện vọng nông dân ☐
3. Doanh nghiệp có thảo luận với chính quyền đoàn thể địa phương ☐
4. Doanh nghiệp có tổ chức họp nông dân để lấy ý kiến ☐
5. Doanh nghiệp chính thức thương lượng với đại diện nông dân ☐

6. Doanh nghiệp hương lượng với từng hộ nông dân□

7. Hình thức khác.....

50. Qua thực tế tham gia hợp đồng của hộ mình ,Ông(bà) có ý kiến như thế nào về những nhận xét dưới đây về chất lượng thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp hợp đồng?(Đánh dấu ✓ vào cột thấy thích hợp)

TT	Nhận xét	Quá sai	Sai	Lưỡng lự	Đúng	Rất đúng
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	Doanh nghiệp hợp đồng luôn thực hiện đúng những điều khoản đã ký kết trong hợp đồng.					
2	Doanh nghiệp hợp đồng luôn thực hiện đúng những điều đã hứa với hộ ông bà					
3	Doanh nghiệp hợp đồng luôn báo trước những điều sẽ làm với hộ ông bà					
4	Doanh nghiệp hợp đồng luôn thực hiện các giao dịch với hộ ông bà đúng thời gian và địa điểm					
6.	Doanh nghiệp hợp đồng không có biểu hiện hành vi gian dối, thủ đoạn để tìm lợi ích không chính đáng cho mình làm hại cho nông dân					
7.	Doanh nghiệp hợp đồng luôn quan tâm đến hộ ông bà trong thực hiện hợp đồng					
8	Doanh nghiệp hợp đồng hiểu được những nhu cầu của hộ ông bà trong thực hiện hợp đồng					
9	Doanh nghiệp hợp đồng hiểu được những khó khăn của hộ ông bà trong thực hiện hợp đồng					
10	Doanh nghiệp hợp đồng thường xuyên cử nhân viên quan hệ với hộ ông bà trong thực hiện hợp đồng					
11	Nhân viên của doanh nghiệp hợp đồng đến quan hệ với hộ ông bà là người có phẩm chất tốt					
12	Nhân viên của doanh nghiệp hợp đồng đến quan hệ với hộ ông bà là người có năng lực tốt, tính chuyên nghiệp cao					
13	Doanh nghiệp hợp đồng có đủ năng lực tài chính để thực hiện các cam kết trong hợp đồng					
14	Doanh nghiệp hợp đồng có đủ phương tiện vật chất để thực hiện các cam kết trong hợp đồng					
15	Thủ tục giao dịch với doanh nghiệp rất chặt chẽ					
16	Thủ tục giao dịch với doanh nghiệp rất đơn giản, dễ hiểu, nhanh chóng					
17	Đối với những hộ nông dân vi phạm hợp đồng doanh nghiệp có biện pháp xử lý rất nghiêm khắc					
18	Việc ký kết và thực hiện hợp đồng với doanh nghiệp hợp đồng là có lợi cho hộ ông bà					
19	Việc ký kết và thực hiện hợp đồng với doanh nghiệp hợp đồng mang lại sự an toàn, ít rủi ro cho hộ ông bà					
20	Việc ký kết và thực hiện hợp đồng với doanh nghiệp hợp đồng tạo ra sự ổn định cho hộ ông bà trong việc làm ăn					
21	Quan hệ giữa hộ ông bà với doanh nghiệp hợp đồng là công bằng					
22	Quan hệ giữa hộ ông bà với doanh nghiệp hợp đồng là bình đẳng					
23	Ông bà hài lòng về mối quan hệ với doanh nghiệp hợp đồng					
24	Ông bà mong muốn tiếp tục ký kết hợp đồng với doanh nghiệp trong thời gian tới					

Mục 11. Vi phạm hợp đồng và xử lý vi phạm hợp đồng.

51. Ông bà nhận thấy trong quá trình thực hiện hợp đồng nếu doanh nghiệp vi phạm hợp đồng thì họ thường vi phạm như thế nào?.....

52. Ông bà nhận thấy trong quá trình thực hiện hợp đồng nếu doanh nghiệp vi phạm hợp đồng thì bà con nông dân thường làm gì để bảo vệ lợi ích của mình?

T T	HÀNH VI PHẢN ỨNG	RẤT ÍT KHI	ÍT KHI	TRUNG BÌNH	THƯỜNG XUYỀN	RẤT THƯỜNG XUYỀN
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	Không làm gì					
2	Có kiến nghị, thương lượng với đại diện doanh nghiệp để yêu cầu giải quyết					
3	Có kiến nghị với chính quyền địa phương để yêu cầu giải quyết					
4	Có đơn thư khiếu nại gửi đến doanh nghiệp hoặc chính quyền địa phương					
5	Làm đơn gửi tòa án để kiện doanh nghiệp					

53. Theo nhận xét của ông bà các giải pháp nêu trên của nông dân có hiệu quả như thế nào?

T T	HÀNH VI PHẢN ỨNG	RẤT ÍT HIỆU QUẢ	ÍT HIỆU QUẢ	TRUNG BÌNH	CÓ HIỆU QUẢ	RẤT HIỆU QUẢ
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	Không làm gì					
2	Có kiến nghị, thương lượng với đại diện doanh nghiệp để yêu cầu giải quyết					
3	Có kiến nghị với chính quyền địa phương để yêu cầu giải quyết					
4	Có đơn thư khiếu nại gửi đến doanh nghiệp hoặc chính quyền địa phương					
5	Làm đơn gửi tòa án để kiện doanh nghiệp					

Mục 12. Vai trò của chính quyền địa phương trong thực hiện hợp đồng.

54. Ông bà đánh giá như thế nào về những nhận xét dưới đây về vai trò của chính quyền, đoàn thể xã, thôn(ấp) đối với việc thực hiện hợp đồng giữa nông dân với doanh nghiệp

TT	ĐẶC ĐIỂM	Quá sai	Sai	Lưỡng lự	Đúng	Rất đúng
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	Chính quyền, đoàn thể xã, thôn(ấp) rất ủng hộ và mong muốn có hợp đồng giữa nông dân với doanh nghiệp.					
2	Chính quyền, đoàn thể xã, thôn(ấp) rất tích cực tuyên truyền vận động nông dân thực hiện hợp đồng giữa nông dân với doanh nghiệp.					

3	Chính quyền, đoàn thể xã, thôn(ấp) thường xuyên thực hiện việc kiểm tra, giám sát nông dân và doanh nghiệp thực hiện hợp đồng					
4	Chính quyền, đoàn thể xã, thôn(ấp) thường xuyên thực hiện việc xử lý kịp thời và nghiêm túc các tranh chấp giữa nông dân và doanh nghiệp					
5	Chính quyền, đoàn thể xã, thôn(ấp) xử lý nghiêm khắc và kịp thời những biểu hiện vi phạm hợp đồng của nông dân và doanh nghiệp					
6	Chính quyền, đoàn thể xã, thôn(ấp) tích cực ngăn chặn các doanh nghiệp khác không hợp đồng đến tranh mua với doanh nghiệp hợp đồng.					
7	Chính quyền, đoàn thể xã, thôn(ấp) tỏ ra công bằng trong việc bảo vệ lợi ích chính đáng của cả hai bên					
8	Chính quyền, đoàn thể xã, thôn(ấp) tỏ ra coi trọng lợi ích của nông dân hơn là doanh nghiệp					
9	Chính quyền, đoàn thể xã, thôn(ấp) tỏ ra coi trọng lợi ích của doanh nghiệp hơn là nông dân					

Những biểu hiện khác

.....

Mục 13. Kết quả sản xuất và thực hiện hợp đồng.

55. Số lượng nông sản mà hộ ông bà cam kết bán cho doanh nghiệp hợp đồng từ đầu vụ là bao nhiêu vào năm hợp đồng gần nhất?.....kg.
56. Số lượng nông sản mà hộ ông bà đã thực hiện bán cho doanh nghiệp hợp đồng là bao nhiêu vào năm hợp đồng gần nhất?.....kg.
57. Số nợ đầu tư mà hộ ông bà phải trả cho doanh nghiệp hợp đồng là bao nhiêu vào năm hợp đồng gần nhất?
1. Số nợ.....đồng ☐. 2. Không có nợ đầu tư ☐.
58. Số nợ đầu tư mà hộ ông bà đã trả cho doanh nghiệp hợp đồng là bao nhiêu vào năm hợp đồng gần nhất?
1. Số trả nợ.....đồng ☐. 2. Chưa trả ☐. 3. Không có nợ đầu tư ☐.
59. Nếu có hộ nông dân nào đó không được hoàn thành hợp đồng thì doanh nghiệp có tiếp tục ký hợp đồng với hộ đó vào năm sau không?
1. Tiếp tục ký và đầu tư bình thường. ☐. 2. Có ký nhưng hạn chế giá trị đầu tư. ☐.
3. Có ký nhưng không đầu tư ☐. 4. Không tiếp tục ký hợp đồng ☐.
60. Theo thực tế sản xuất của mình trong năm hợp đồng gần nhất, Ông bà nhận thấy hộ mình đã có kết quả sản xuất của loại nông sản hợp đồng với doanh nghiệp như thế nào?

STT		Rất thấp	Thấp	Trung bình	cao	Rất cao
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	Đạt sản lượng dự kiến					
2	Đạt số tiền bán nông sản dự kiến					
3	Đạt thu nhập dự kiến(kể cả thù lao lao động)					
4	Nhìn chung đạt hiệu quả kinh tế					

Mục 14. Những mặt nhược điểm của phương thức hợp đồng và cách thức để khắc phục.

61. Theo nhận xét của ông bà những mặt nhược điểm của phương thức hợp đồng là gì?

.....
.....

62. Theo nhận xét của ông bà để khắc phục những mặt nhược điểm của phương thức hợp đồng thì doanh nghiệp phải làm gì?

.....
.....

...

63. Theo nhận xét của ông bà để khắc phục những mặt nhược điểm của phương thức hợp đồng thì nông dân phải làm gì?

.....
.....

64. Theo nhận xét của ông bà để khắc phục những mặt nhược điểm của phương thức hợp đồng thì nhà nước phải làm gì?

.....
.....
.....
.....

Kết thúc phỏng vấn và cảm ơn.

Phụ lục 05

XÂY DỰNG MỘT SỐ MÔ HÌNH KINH TẾ LƯỢNG DỰ BÁO VỀ LIÊN KẾT KINH TẾ GIỮA DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN VỚI NÔNG DÂN

1. Mô hình đánh giá chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp đối với nông dân

1.1. Cơ sở lý thuyết

a) Cơ sở lý thuyết về mô hình kinh tế lượng.

Để đánh giá sự biến động của một đại lượng nào đó phụ thuộc vào tác động của các nhân tố có liên quan người ta dùng mô hình hồi qui.

Hàm hồi qui của Y theo $X_2, \dots, X_k$ là trung bình có điều kiện của Y theo $X_2, \dots, X_k$.

$$E(Y/(X_2, \dots, X_k)) = f(X_2, \dots, X_k) \quad (1)$$

f là hàm hồi qui của Y theo $(X_2, \dots, X_k)$. Y gọi là biến phụ thuộc và $(X_2, \dots, X_k)$ gọi là biến độc lập. Hàm hồi qui đơn chỉ có một biến X, hàm hồi qui bội có nhiều biến $X_1, \dots, X_k$

Trong tổng thể mỗi cá thể i nhận một giá trị Y_i và $(X_{1i}, \dots, X_{ki})$ ta có quan hệ sau từ (1)

$$Y_i = E(Y/X_{1i}, \dots, X_{ki}) + U_i \quad (2)$$

Trong (2) U_i gọi là nhiễu hay sai số ngẫu nhiên.

Ta cũng có thể viết hàm hồi qui của tổng thể như sau:

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_{2i} + U_i \quad (3)$$

Với β_1 là phần giá trị của Y_i được quyết định bởi các nhân tố khác ngoài mô hình, β_2 là giá trị biến đổi của Y_i khi X_{2i} tăng thêm một đơn vị.

Để ước lượng $E(Y/X_{2i}, \dots, X_{ki})$ người ta sử dụng phương pháp mẫu. Từ mẫu ta có hàm hồi qui mẫu:

$$\hat{Y}_i = g(Y_i, X_{2i}, \dots, X_{ki}) \text{ ta gọi là ước lượng của } Y_i.$$

$$\text{Quan hệ của } Y_i \text{ và ước lượng mẫu có quan hệ như sau: } Y_i = \hat{Y}_i + e_i \quad (4)$$

e_i gọi là phần dư của Y_i trong hồi qui mẫu. Tương tự(3) ta có hàm hồi qui mẫu:

$$\hat{Y}_i = \hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 X_{2i} + e_i \quad (5)$$

Để tìm được $\hat{Y}_i, \hat{\beta}_1, \hat{\beta}_2$ người ta sử dụng phương pháp bình phương bé nhất sao cho

$$Q(\hat{\beta}_1, \hat{\beta}_2) = \sum_{i=1}^n (Y_i - \hat{Y}_i)^2 = \sum_{i=1}^n (Y_i - \hat{\beta}_1 - \hat{\beta}_2 X_{2i})^2 \text{ là bé nhất.} \quad (6)$$

a) Cơ sở thang đo đánh giá chất lượng dịch vụ SERVQUAL.

Hoạt động tổ chức thực hiện hợp đồng liên kết kinh tế của doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân thực chất là hoạt động dịch vụ đầu vào và đầu ra cho sản xuất nông nghiệp bao gồm các dịch vụ thương mại, cung ứng vốn, vật tư, khoa học kỹ thuật cho người nông dân sản xuất. Vì vậy để đánh giá chất lượng dịch vụ chức thực hiện hợp đồng liên kết kinh tế của doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân có thể dùng thang đo SERVQUAL để thực hiện.

SERVQUAL là một trong những công cụ chủ yếu trong Marketing dịch vụ dùng để đánh giá chất lượng dịch vụ (Parasuraman & ctg 1994). Parasuraman & ctg (1994) đã liên tục kiểm định thang đo và xem xét các lý thuyết khác nhau, và cho rằng SERVQUAL là thang đo đạt độ tin cậy và giá trị. Thang đo này có thể áp dụng trong các loại hình dịch vụ khác nhau như nhà hàng, khách sạn, bệnh viện, trường học, các hãng hàng không, du lịch, vv... Thang đo SERVQUAL đo lường chất lượng dịch vụ dựa trên sự cảm nhận bởi chính các khách hàng sử dụng dịch vụ. Parasuraman & ctg (1985) cho rằng, bất kỳ dịch vụ nào, chất lượng dịch vụ cảm nhận bởi khách hàng có thể mô hình thành 10 thành phần, đó là:

1. **Tin cậy** (reliability): nói lên khả năng thực hiện dịch vụ phù hợp và đúng thời hạn ngay lần đầu tiên
2. **Đáp ứng** (Responsiveness): nói lên sự mong muốn và sẵn sàng của nhân viên phục vụ cung cấp các dịch vụ cho khách hàng
3. **Năng lực phục vụ** (Competence): Nói lên trình độ chuyên môn để thực hiện dịch vụ. Khả năng phục vụ biểu hiện khi nhân viên tiếp xúc với khách hàng, nhân viên trực tiếp thực hiện dịch vụ, khả năng nghiên cứu để nắm bắt thông tin liên quan cần

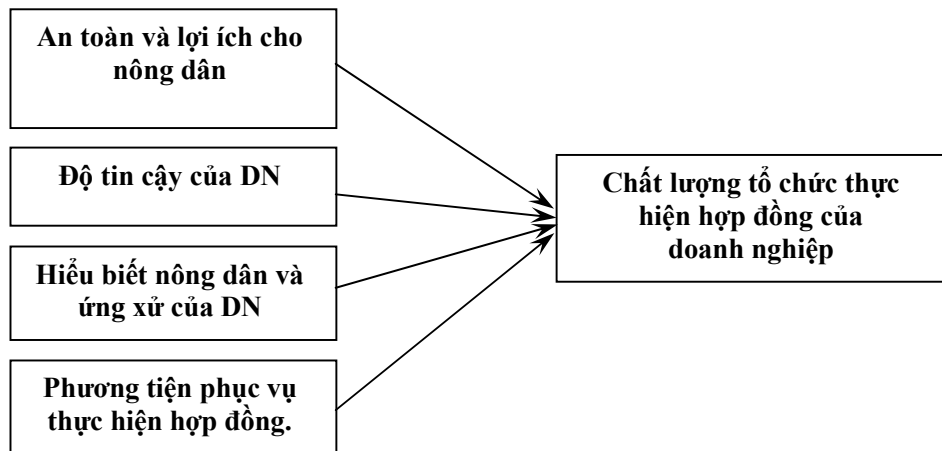
thiết cho việc phục vụ khách hàng.

4. **Tiếp cận** (access): liên quan đến việc tạo mọi điều kiện dễ dàng cho khách hàng trong việc tiếp cận với dịch vụ như rút ngắn thời gian chờ đợi của khách hàng, địa điểm phục vụ và giờ mở cửa thuận lợi cho khách hàng.
5. **Lịch sự** (Courtesy): nói lên tính cách phục vụ niềm nở, tôn trọng và thân thiện với khách hàng của nhân viên.
6. **Thông tin** (Communication): liên quan đến việc giao tiếp, thông đạt cho khách hàng bằng ngôn ngữ mà họ (khách hàng) hiểu biết dễ dàng và lắng nghe về những vấn đề liên quan đến họ như giải thích dịch vụ, chi phí, giải quyết khiếu nại thắc mắc.
7. **Tin nhiệm** (Credibility): nói lên khả năng tạo lòng tin cho khách hàng, làm cho khách hàng tin cậy vào công ty. Khả năng này thể hiện qua tên tuổi và tiếng tăm của công ty, nhân cách của nhân viên phục vụ giao tiếp trực tiếp với khách hàng.
8. **An toàn** (Security): liên quan đến khả năng bảo đảm sự an toàn cho khách hàng, thể hiện qua sự an toàn về vật chất, tài chính, cũng như bảo mật thông tin.
9. **Hiểu biết khách hàng** (Understanding customer): thể hiện qua khả năng hiểu biết và nắm bắt nhu cầu của khách hàng thông qua việc tìm hiểu những đòi hỏi của khách hàng, quan tâm đến cá nhân họ và nhận dạng được khách hàng thường xuyên.
10. **Phương tiện hữu hình** (Tangibles): thể hiện qua ngoại hình, trang phục của nhân viên phục vụ, các trang thiết bị hỗ trợ cho dịch vụ.^[2b]

1.2. Khung phân tích, các biến, đo lường, mô hình kinh tế lượng dự kiến và mẫu điều tra

Căn cứ vào các tiêu chí của thang đo SERVQUAL và vận dụng vào điều kiện cụ thể của hoạt động tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp chế biến, có thể chọn khung phân tích, các biến và mô hình kinh tế lượng dự kiến để đưa vào mô hình đánh giá chất lượng như sau:

a) Khung phân tích.



Sơ đồ 1: Khung phân tích chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp

Nguồn: Kết quả khái quát của nghiên cứu

b) Các biến.

➤ Biến phụ thuộc:

- **Chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp (CLDN).** Bao gồm các biến thành phần:

+ CLDN 1: Ông bà hài lòng về mối quan hệ với doanh nghiệp.

+ CLDN 2: Ông bà mong muốn tiếp tục ký kết và thực hiện hợp đồng với doanh nghiệp trong thời gian tới.

➤ Biến độc lập:

- **An toàn và lợi ích (ATLI).** Bao gồm các biến thành phần.

+ ATND 1: Việc ký kết và thực hiện hợp đồng là an toàn ít rủi ro.

+ ATND 2: Việc ký kết và thực hiện hợp đồng là có lợi cho ông bà.

- **Độ tin cậy của doanh nghiệp (TCDN).** Bao gồm các biến thành phần:

+ TCDN 1: Doanh nghiệp luôn thực hiện đúng những điều khoản đã ký trong hợp đồng.

+ TCDN 2: Doanh nghiệp luôn thực hiện đúng những điều đã hứa với nông dân.

+ TCDN 3: Doanh nghiệp luôn báo trước những điều sẽ làm với nông dân.

+ TCDN 4: Doanh nghiệp luôn thực hiện đúng thời gian và địa điểm.

- + TCDN 5: Thủ tục giao dịch của doanh nghiệp đơn giản dễ hiểu và nhanh chóng.
- **Hiểu biết và ứng xử với nông dân(HBND).** Bao gồm các biến thành phần:
 - + HBND 1: Doanh nghiệp luôn quan tâm đến hộ ông bà trong thực hiện hợp đồng.
 - + HBND 2: Doanh nghiệp hiểu được nhu cầu của hộ ông bà trong thực hiện hợp đồng.
 - + HBND 3: Doanh nghiệp hiểu được những khó khăn của hộ ông bà trong thực hiện hợp đồng.
 - + HBND 4: Doanh nghiệp thường xuyên cử nhân viên đến quan hệ với ông bà.
 - + HBND 5: Nhân viên được công ty cử đến quan hệ với ông bà có phẩm chất tốt.
 - + HBND 6: Nhân viên được công ty cử đến quan hệ với ông bà có năng lực tốt.
 - + HBND 7: Doanh nghiệp xử lý rất nghiêm khắc những nông dân vi phạm hợp đồng.
- **Phương tiện phục vụ(PTPV).** Bao gồm các biến thành phần.
 - + PTPV 1: Doanh nghiệp có đủ phương tiện vật chất để thực hiện hợp đồng.
 - + PTPV 2: Doanh nghiệp có đủ năng lực tài chính để thực hiện hợp đồng.
 - + PTPV 3: Thủ tục giao dịch của doanh nghiệp rất chặt chẽ.

Các biến khác trong SERVQUAL hoặc là đã tích hợp trong 4 biến trên hoặc là chưa có điều kiện thực hiện.

c) Đo lường. Để đo lường các biến thành phần đã sử dụng thang đo Likert 5 điểm với các mức độ trả lời các câu hỏi: Rất sai, sai, lưỡng lự, đúng, rất đúng.

d) Mô hình kinh tế lượng dự kiến.

$$CLDN = \beta_0 + \beta_1 ATLI + \beta_2 TCDN + \beta_3 HBND + \beta_4 PTPV + e \quad (7)$$

e) Mẫu điều tra. Sử dụng mẫu điều tra ND2 gồm những nông dân đang hoặc đã từng hợp đồng với doanh nghiệp. Cỡ mẫu ND2, N= 455 quan sát.

1.3. Kết quả phân tích và xử lý dữ liệu.

a) Phân tích độ tin cậy.

Thang đo được đánh giá độ tin cậy thông qua hệ số Cronbach Alpha được sử dụng để loại các biến “rác” nhỏ hơn 0,6 và các biến này có hệ số tương quan tổng biến (Corrected item total correlation) nhỏ hơn 0.3 sẽ bị loại (Nunnally & Bernstein, 1994;

Slater, 1995).

Bảng 1.1: Cronbach Alpha của biến “Hiểu biết và ứng xử với nông dân” (HBND)

Biến quan sát	Trung bình thang đo nếu loại biến	Phương sai thang đo nếu loại biến	Tương quan biến tổng	Cronbach Alpha nếu loại biến
HBND1	21.56	8.805	.616	.792
HBND2	21.62	8.450	.606	.790
HBND3	21.60	8.364	.617	.788
HBND4	21.72	7.336	.609	.794
HBND5	21.56	8.495	.622	.788
HBND6	21.55	8.727	.648	.788
HBND7	21.51	8.791	.357	.838
N = 227 Cronbach Alpha = 0.821				

Nguồn: Kết quả điều tra và xử lý số liệu của nghiên cứu

Biến quan sát	Trung bình thang đo nếu loại biến	Phương sai thang đo nếu loại biến	Tương quan biến tổng	Cronbach Alpha nếu loại biến
TCDN1	15.23	2.743	.710	.763
TCDN2	15.32	2.838	.717	.761
TCDN3	15.33	3.059	.591	.799
TCDN4	15.29	3.286	.643	.789
TCDN5	15.22	3.306	.468	.833
N = 192 Cronbach Alpha = 0.825				

Bảng 1.2: Cronbach Alpha của thang đo “Độ tin cậy của doanh nghiệp” (TCDN)

Nguồn: Kết quả điều tra và xử lý số liệu của nghiên cứu

Bảng 1.3: Cronbach Alpha của thang đo “Phương Tiện phục vụ” (PTPV)

Biến quan sát	Trung bình thang đo nếu loại biến	Phương sai thang đo nếu loại biến	Tương quan biến tổng	Cronbach Alpha nếu loại biến
PTPV1	7.81	.831	.596	.655
PTPV2	7.78	.823	.618	.635
PTPV3	7.93	.561	.456	.806
N = 229 Cronbach Alpha = 0.702				

Nguồn: Kết quả điều tra và xử lý số liệu của nghiên cứu

Bảng 1.4: Cronbach Alpha của thang đo “An toàn và lợi ích nông dân” (ATLI)

Biến quan sát	Trung bình thang đo nếu loại biến	Phương sai thang đo nếu loại biến	Tương quan biến tổng	Cronbach Alpha nếu loại biến
ATLI 1	3.89	.180	.638	.652
ATLI 2	3.90	.191	.638	.634
N = 224 Cronbach Alpha = 0.779				

Nguồn: Kết quả điều tra và xử lý số liệu của nghiên cứu

Bảng 1.5: Cronbach Alpha của thang đo “Chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp.” (CLDN)

Biến quan sát	Trung bình thang đo nếu loại biến	Phương sai thang đo nếu loại biến	Tương quan biến tổng	Cronbach Alpha nếu loại biến
CLDN1	3.92	.171	.515	.612
CLDN2	3.76	.313	.515	.655
N = 237 Cronbach Alpha = 0.66				

Nguồn: Kết quả điều tra và xử lý số liệu của nghiên cứu

Qua kết quả kiểm định chỉ số Cronbach Alpha cho thấy tất cả các biến gốc và biến thành phần đều có chỉ số Cronbach Alpha > 0.6 nên việc đo lường các biến của mô hình là

đủ độ tin cậy.

b) Phân tích nhân tố

Phân tích nhân tố (EFA) chỉ được sử dụng khi hệ số KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) có giá trị từ 0.5 trở lên (Othman & Owen, 2000), các biến có hệ số truyền tải (factor loading) nhỏ hơn 0.4 sẽ bị loại. Điểm dừng Eigenvalue (đại diện cho phần biến thiên được giải thích bởi mỗi nhân tố) lớn hơn 1 và tổng phương sai trích (Cumulative % Extraction Sums of Squared Loadings) lớn hơn 50% (Gerbing & Anderson, 1988). Phương pháp trích “Principal Axis Factoring” với phép quay “Varimax” được sử dụng trong phân tích nhân tố thang đo các thành phần độc lập.

Sau nhiều bước kiểm định và loại trừ dần các biến thành phần không thích hợp, phương án cuối cùng 17 biến nhân tố thành phần được đưa vào phân tích nhân tố theo tiêu chuẩn Eigenvalue lớn hơn 1 đã có 4 nhân tố được tạo ra. Tổng phương sai trích = 68.103% cho biết 4 nhân tố này giải thích được 68.103% biến thiên của dữ liệu. Hệ số KMO = 0.76 (>0.5) do đó đã đạt yêu cầu. Các hệ số tải (factor loading) đều lớn hơn 0,4 cho thấy các biến nhân tố thành phần có độ giá trị đạt yêu cầu.

Phân tích nhân tố biến phụ thuộc “chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp”(CLDN) với 2 biến thành phần được đưa vào phân tích theo tiêu chuẩn Eigenvalue lớn hơn 1 đã chỉ có 1 nhân tố được tạo ra. Tổng phương sai trích = 75,76 % cho biết 2 nhân tố này giải thích được 75,76 % biến thiên của dữ liệu. Hệ số KMO = 0.51 (>0.5) do đó đã đạt yêu cầu. Các hệ số tải (factor loading) đều lớn hơn 0,4 cho thấy các biến nhân tố thành phần có độ giá trị đạt yêu cầu.

Bảng 1.6: Kết quả cuối cùng của phân tích nhân tố.

Tên biến	Nhân tố tác động				Biến phụ thuộc
	HBND	TCDN	PTPV	ATLI	CLDN
HBND1	.778				
HBND2	.717				
HBND3	.711				
HBND4	.707				

HBND5	.671				
HBND6	.655				
HBND7	.480				
TCDN1		.871			
TCDN2		.832			
TCDN3		.772			
TCDN4		.742			
TCDN5		.564			
PTPV1			.892		
PTPV2			.859		
PTPV3			.656		
ATLI 1				.825	
ATLI 2				.790	
CLDN1					.870
CLDN2					.870
Initial Eigenvalues	4.889	2.817	2.156	1.716	1.515
% của phương sai	28.758	16.570	12.682	10.093	75.763

Nguồn: Kết quả điều tra và xử lý số liệu của nghiên cứu

b)Kiểm định hệ số tương quan

Kiểm định hệ số tương quan nhằm để kiểm tra mối quan hệ tuyến tính giữa các biến độc lập và các biến phụ thuộc. Nếu các biến có tương quan chặt thì phải lưu ý đến vấn đề đa cộng tuyến sau khi phân tích hồi quy.

Theo ma trận tương quan thì biến “Biểu biết và ứng xử với nông dân” có hệ số tương quan với biến phụ thuộc và giá trị sig. lần lượt là: 0,217; 0.003. Biến “Độ tin cậy của doanh nghiệp” có hệ số tương quan với biến phụ thuộc và giá trị sig. lần lượt là: 0,312; 0.000. Biến “Phương tiện phục vụ” có hệ số tương quan với biến phụ thuộc và giá trị sig. lần lượt là: 0,186; 0.012 . Biến “An toàn và lợi ích của nông dân” có hệ số tương quan với

biến phụ thuộc và giá trị sig. lần lượt là: 0,569; 0.000.

c) Phân tích hồi quy

Phân tích hồi quy được thực hiện với 4 biến độc lập bao gồm: “Biểu biết và ứng xử với nông dân” “Độ tin cậy của doanh nghiệp” “Phương tiện phục vụ” “An toàn và lợi ích của nông dân”. Phân tích được thực hiện bằng phương pháp Enter. Các biến được đưa vào cùng một lúc để chọn lọc dựa trên tiêu chí chọn những biến có mức ý nghĩa < 0.05. Kết quả phân tích hồi quy như sau:

Bảng 1.7: Tóm tắt sử dụng phương pháp Enter

Mô hình	R	R bình phương	R bình phương điều chỉnh	Sai số tiêu chuẩn	Thống kê thay đổi				
					R bình phương thay đổi	F thay đổi	df1	df2	Sig. F thay đổi
1	.710 ^a	.503	.492	.77246595	.503	44.616	4	176	.000

(Nguồn: Thống kê từ số liệu điều tra của nghiên cứu)

Bảng 1.8: Kết quả hồi quy sử dụng phương pháp Enter

Mô hình	Hệ số không tiêu chuẩn hóa		Hệ số tiêu chuẩn hóa	t	Mức ý nghĩa	Thống kê đa cộng tuyến	
	B	Sai số tiêu chuẩn	Beta			Hệ số tolerance	VIF
(Hằng số)	.074	.057		1.295	.04	1.00	1.00
Hiểu biết và ứng xử với ND	.236	.058	.217	4.090	.000	1.00	1.00
Độ tin cậy doanh nghiệp	.339	.058	.312	5.883	.000	1.00	1.00
Phương tiện phục vụ	.201	.058	.186	3.498	.001	1.00	1.00
An toàn và lợi ích nông dân	.617	.058	.569	10.718	.000	1.00	1.00

a. Biến phụ thuộc: chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp.

(Nguồn: Thống kê từ số liệu điều tra của nghiên cứu)

Với hệ số R² hiệu chỉnh bằng 0.492 có nghĩa là có hơn 49% phương sai của chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp giải thích bởi 4 biến độc lập: “Hiểu biết và ứng xử với nông dân” “Độ tin cậy của doanh nghiệp” “Phương tiện phục vụ” “An toàn và lợi ích của nông dân”. Trong các biến trên không có hiện tượng đa cộng (do tất cả các giá trị VIF của các biến đều nhỏ hơn 2).

1.4. Mô hình kinh tế lượng được đề xuất.

Phương trình hồi quy thể hiện mối quan hệ giữa biến phụ thuộc: “Chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp” với các biến độc lập thể hiện qua đẳng thức sau:

$$Y_{\text{cldn}} = 0,074 + 0,617X_{\text{atli}} + 0,339X_{\text{dtdcn}} + 0,236X_{\text{hbnd}} + 0,201X_{\text{ptpv}} + e \quad (8)$$

Trong đó: Y_{cldn} là chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp.

X_{atli} là độ an toàn và lợi ích của nông dân.

X_{dtcdn} là độ tin cậy của doanh nghiệp.

X_{hbnd} là mức độ hiểu biết và ứng xử với nông dân của doanh nghiệp

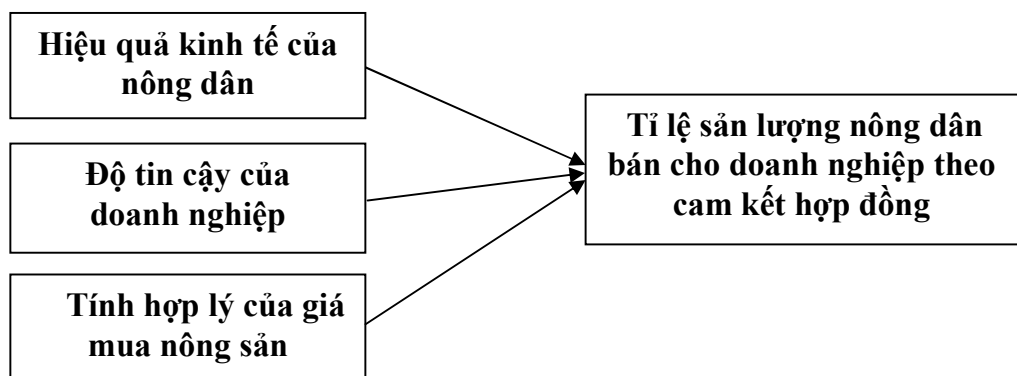
X_{ptpv} là khả năng đáp ứng về các phương tiện phục vụ thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp.

Ý nghĩa của mô hình cho thấy biến phụ thuộc “Chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp” có mối quan hệ tỉ lệ thuận với các biến độc lập : “An toàn và lợi ích của nông dân”, “Độ tin cậy của doanh nghiệp” “Biểu biết và ứng xử với nông dân” và “Phương tiện phục vụ”. Theo đó cứ mức độ an toàn và lợi ích của nông dân tăng thêm 1 mức thì chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp cũng tăng thêm 0,617. Tương tự như vậy chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp tăng thêm do tác động tăng thêm 1 mức của các nhân tố còn lại lần lượt là 0,339, 0,236 và 0,201 mức. Qua hệ số Beta tiêu chuẩn hóa cho thấy thứ tự của tầm quan trọng của các nhân tố tác động từ cao đến thấp là: “An toàn và lợi ích của nông dân”, “Độ tin cậy của doanh nghiệp”, “Biểu biết và ứng xử với nông dân” và cuối cùng là “Phương tiện phục vụ”.

2. Mô hình dự báo kết quả thực hiện hợp đồng (Phần chỉ tiêu tỉ lệ sản lượng nông dân bán cho doanh nghiệp theo cam kết hợp đồng)

2.1. Khung phân tích, các biến, đo lường, mô hình kinh tế lượng dự kiến và mẫu điều tra.

a) Khung phân tích.



Sơ đồ 2: Khung phân tích tỉ lệ sản lượng nông dân bán cho doanh nghiệp theo cam kết hợp đồng

Nguồn: Kết quả khái quát của nghiên cứu

b) Các biến và đo lường.

➤ Biến phụ thuộc:

- Tỷ lệ sản lượng nông dân bán cho doanh nghiệp theo cam kết hợp đồng (TLSL).

➤ Biến độc lập:

- Hiệu quả kinh tế của nông dân(HQKTND) thang đo Likert 5 điểm. Bao gồm các biến thành phần:

+ Hộ nông dân đạt sản lượng dự kiến trong năm hợp đồng gần nhất (SL) thang đo Likert 5 điểm .

+ Hộ nông dân đạt số tiền bán hàng dự kiến trong năm hợp đồng gần nhất (DT), thang đo Likert 5 điểm

+ Hộ nông dân đạt thu nhập dự kiến trong năm hợp đồng gần nhất (TN), thang đo Likert 5 điểm

+ Nhìn chung hộ đạt hiệu quả kinh tế trong năm hợp đồng gần nhất (HQKT), thang đo Likert 5 điểm.

- Độ tin cậy của doanh nghiệp (TCDN) Lấy từ kết quả thành lập biến của mô hình đánh giá chất lượng tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp ở mục 3.4.1. của luận án.

- Tính hợp lý của giá mua nông sản(GMHL). Là biến giả kết quả từ trả lời có (1) và không (0) của hộ nông dân cho câu hỏi: Ông bà thấy giá mua của doanh nghiệp hợp đồng vụ mùa vừa qua có hợp lý không?.

$$TLSL = \beta_0 + \beta_1 HQKTND + \beta_2 CLDN + \beta_3 GMHL + e \quad (9)$$

c) **Mẫu điều tra.** Sử dụng mẫu điều tra ND2 là mẫu gồm những nông dân đang hoặc đã từng hợp đồng với doanh nghiệp. Cỡ mẫu ND2, N= 455 quan sát.

2.2. Kết quả phân tích và xử lý dữ liệu

a) Phân tích độ tin cậy của biến “Hiệu quả kinh tế của nông dân” (HQKTND)

Bảng 2.1: Cronbach Alpha của biến “Hiệu quả kinh tế của nông dân” (HQKTND)

Biến quan sát	Trung bình thang đo nếu loại biến	Phương sai thang đo nếu loại biến	Tương quan biến tổng	Cronbach Alpha nếu loại biến
SL	9.51	6.261	.943	.978
DT	9.48	6.179	.969	.972
TN	9.52	6.220	.945	.978
HQKT	9.46	6.107	.956	.975
N = 227 Cronbach Alpha = 0.982				

(Nguồn: Thống kê từ số liệu điều tra của nghiên cứu)

Qua kết quả kiểm định chỉ số Cronbach Alpha cho thấy biến gộp và biến thành phần đều có chỉ số Cronbach Alpha > 0.6 nên việc đo lường biến của mô hình là đủ độ tin cậy.

b) Phân tích nhân tố của biến “Hiệu quả kinh tế của nông dân” (HQKTND)

Bốn biến nhân tố thành phần được đưa vào phân tích nhân tố theo tiêu chuẩn Eigenvalue lớn hơn 1 chỉ có 1 nhân tố được tạo ra. Tổng phương sai trích = 94.825% cho biết 4 nhân tố này giải thích được 95.82% biến thiên của dữ liệu. Hệ số KMO = 0.848 (>0.5) do đó đã đạt yêu cầu. Chỉ số Initial Eigenvalues = 3,79. Các hệ số tải (factor loading) đều lớn hơn 0,8 cho thấy các biến nhân tố thành phần có độ giá trị đạt yêu cầu.

c) Kiểm định hệ số tương quan

Theo ma trận tương quan thì tất cả các biến “Diện tích canh tác của hộ nông dân(DTCT)”, “Tính hợp lý của giá mua nông sản(GMHL)”, “Độ tin cậy của doanh nghiệp”(TCDN), “Hiệu quả kinh tế của nông dân” (HQKTND) đều có hệ số tương quan với biến phụ thuộc với các trị số lần lượt là: -0,181, 0,238, 0,220 và 0,375.

c) Phân tích hồi quy

Phân tích hồi quy được thực hiện với 3 biến độc lập bao gồm: “Tính hợp lý của giá mua nông sản(GMHL)”, “Độ tin cậy của doanh nghiệp”(TCDN), “Hiệu quả kinh tế của nông dân” (HQKTND). Phân tích được thực hiện bằng phương pháp Enter. Các biến được đưa vào cùng một lúc để chọn lọc dựa trên tiêu chí chọn những biến có mức ý nghĩa < 0.05. Kết quả phân tích hồi quy như sau:

Bảng 2.2: Tóm tắt hồi qui sử dụng phương pháp Enter.

Mô hình	R	R bình phương	R bình phương điều chỉnh	Sai số tiêu chuẩn	Thống kê thay đổi				
					R bình phương thay đổi	F thay đổi	df1	df2	Sig. F thay đổi
1	.480a	.230	.212	24.97509	.230	12.552	3	126	.000

(Nguồn: Thống kê từ số liệu điều tra của nghiên cứu)

Bảng 2.3: Kết quả hồi qui sử dụng phương pháp Enter

Biến phụ thuộc: Tỷ lệ sản lượng nông dân bán cho DN theo cam kết hợp đồng

Mô hình	Hệ số không tiêu chuẩn hóa		Hệ số tiêu chuẩn hóa	t	Mức ý nghĩa	Thống kê đa cộng tuyến	
	B	Sai số tiêu chuẩn	Beta			Hệ số tolerance	VIF
Hằng số	79.061	7.552		10.469	.000		
Độ tin cậy của doanh nghiệp	8.087	2.177	.293	3.714	.000	.984	1.017
¹ Hiệu quả kinh tế của nông dân	8.314	2.478	.278	3.356	.001	.888	1.127
Tính hợp lý của giá mua nông sản	3.718	2.212	.140	1.681	.095	.878	1.139

(Nguồn: Thống kê từ số liệu điều tra của nghiên cứu)

Với hệ số R2 hiệu chỉnh bằng 0.23 có nghĩa là có 23% phương sai của Tỷ lệ sản lượng nông dân bán cho doanh nghiệp theo cam kết hợp đồng được giải thích bởi 3 biến độc lập: “Hiệu quả kinh tế của nông dân” (HQKTND), “Độ tin cậy của doanh nghiệp”(TCDN), “Tính hợp lý của giá mua nông sản(GMHL)”. Riêng biến tính hợp lý có mức ý nghĩa 10% còn lại các biến khác có mức ý nghĩa 1% và 5%. Trong các biến trên không có hiện tượng đa cộng tuyến (do tất cả các giá trị VIF của các biến đều nhỏ hơn 2).

2.3. Mô hình kinh tế lượng được đề xuất

Phương trình hồi quy thể hiện mối quan hệ giữa biến phụ thuộc: “Tỷ lệ sản lượng nông dân bán cho doanh nghiệp theo cam kết hợp đồng” với các biến độc lập thể hiện qua dạng thức sau:

$$Y_{tisl} = 79,06 + 8,314X_{hqktnd} + 8,087X_{tcdn} + 3,718X_{gmhl} + e \quad (10)$$

Trong đó: Y_{tisl} là tỷ lệ sản lượng nông dân bán cho doanh nghiệp theo cam kết hợp đồng.

X_{hqktnd} là mức độ hiệu quả kinh tế của nông dân.

X_{tcdn} là độ tin cậy của doanh nghiệp.

X_{gmhl} là mức độ hợp lý của giá mua nông sản.

Ý nghĩa của mô hình cho thấy biến phụ thuộc “Tỷ lệ sản lượng nông dân bán cho doanh nghiệp theo cam kết hợp đồng” có mối quan hệ tỉ lệ thuận với các biến độc lập: “Hiệu quả kinh tế của nông dân” (HQKTND) “Độ tin cậy của doanh nghiệp”(TCDN) và “Tính hợp lý của giá mua nông sản(GMHL)”. Theo đó cứ mức độ hiệu quả kinh tế của nông dân tăng thêm 1 mức thì tỷ lệ sản lượng mua theo hợp đồng của doanh nghiệp sẽ tăng thêm 8,314%. Cứ mức độ tin cậy của doanh nghiệp tăng thêm 1 mức thì tỷ lệ của doanh nghiệp tỷ lệ sản lượng mua theo hợp đồng của doanh nghiệp sẽ tăng thêm 8,08%. Cứ giá mua nông sản cho nông dân là hợp lý thì tỷ lệ sản lượng mua theo hợp đồng của doanh nghiệp sẽ tăng thêm 3,718%. Qua xem xét hệ số Beta điều chỉnh hệ cho thấy thứ tự của tầm quan trọng của các nhân tố tác động từ cao đến thấp là: “Độ tin cậy của doanh nghiệp”(TCDN) “Hiệu quả kinh tế của nông dân” (HQKTND), “Tính hợp lý của giá mua nông sản(GMHL)”./.