

## PHÂN TÍCH NGUYÊN NHÂN DẪN ĐẾN VIỆC THỰC THI HỢP ĐỒNG TIÊU THỤ NÔNG SẢN KÉM GIỮA NÔNG DÂN VÀ DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM

Trần Quốc Nhân<sup>1,2\*</sup>, Ikuo Takeuchi<sup>2</sup>

<sup>1</sup>*Khoa Phát triển Nông thôn, Trường Đại học Cần Thơ;*

<sup>2</sup>*Trường Đại học Nông nghiệp và Công nghệ Tokyo*

*Email\*: tqnhan@ctu.edu.vn*

Ngày gửi bài: 08.10.2012

Ngày chấp nhận: 20.12.2012

### TÓM TẮT

Bài viết tổng quan các nghiên cứu ở trong và ngoài nước về sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng. Nghiên cứu làm sáng tỏ nội hàm khái niệm, lợi ích và trở ngại của sản xuất nông nghiệp qua hợp đồng, đồng thời phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến việc thực thi hợp đồng đã ký giữa các bên. Kết quả nghiên cứu cho thấy hình thức tiêu thụ nông sản qua hợp đồng ở nước ta cũng có bản chất tương tự như sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng ở các nước khác, trong đó có 5 mô hình tổ chức thực hiện sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng đã và đang tồn tại bao gồm mô hình tập trung, mô hình trang trại hạt nhân, mô hình đa thành phần, mô hình phi chính thức và mô hình trung gian. Kết quả phân tích cho thấy các yếu tố liên quan đến môi trường hoạt động của hợp đồng như thể chế thực thi hợp đồng còn yếu kém, sự kém ổn định về giá cả nông sản trên thị trường, lợi ích do hợp đồng mang lại chưa đủ “hấp dẫn” và sức ép thị trường chưa đủ mạnh cũng có ảnh hưởng quan trọng đến việc thực thi hợp đồng tiêu thụ nông sản.

Từ khóa: Hình thức tổ chức hợp đồng, thực thi hợp đồng, sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng.

### Analyzing Causes of Failure in Contract Farming Enforcement between Farmer and Entrepreneur in Vietnam

#### ABSTRACT

This paper reviewed results of empirical studies of contract farming in Vietnam and other countries. The study aimed at clarifying the concepts of contract farming, advantages and disadvantages of contract farming and as well as analyzing factors affecting contract enforcement in Vietnam. The results showed that farm products trading under the contract between farmers and entrepreneurs in Vietnam basically has similar characteristic with contract farming in other countries. It can be indicated that there are five models of contract farming arrangements existing in Vietnam including centralised model, nucleus estate model, multipartile model, informal model and intermediary model. Factors related to contracting context such as weak institutionalization of contract enforcement, market price uncertainty, low and undiversified benefits of contract and “weak market pressure” are considered as critical factors strongly affecting week enforcement of contract between farmers and enterprises in Vietnam.

Keywords: Contract farming, contract enforcement, model of contract farming arrangement.

#### 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong bối cảnh của tự do hóa thị trường, toàn cầu hóa và mở rộng kinh doanh nông nghiệp, đặc biệt là ở các nước đang phát triển, một thực tế rằng những người nông dân có qui mô nhỏ thường rất khó khăn để tham gia một cách trọn vẹn vào nền kinh tế thị trường (Eaton và Shepherd, 2001) và những người nông dân có

qui mô sản xuất nhỏ bị “bỏ rơi” trong các nền kinh tế có ngành sản xuất nông nghiệp đang sinh lợi cao (Jagdish và Prakash, 2008). Cùng với sự phát triển nông nghiệp giá trị cao, sự phát triển của hệ thống siêu thị, thực phẩm chế biến và nền nông nghiệp định hướng xuất khẩu đã cho thấy vai trò ngày càng quan trọng của việc sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng (Miyata & cs., 2009). Thực thi hợp đồng được

xem như là một trong những tiền đề quan trọng cho việc trao đổi và đầu tư có hiệu quả trong nền kinh tế thị trường nói chung và trong lĩnh vực kinh doanh nông sản nói riêng (Gow & cs., 2000). Sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng đã được áp dụng rất thành công thông qua các tập đoàn kinh doanh nông nghiệp đa quốc gia ở một số nước như ở Mỹ, Thái Lan, Brazil, Chile, Mexico. Ở nước ta, Chính phủ cũng rất quan tâm đến tiêu thụ hàng hóa nông sản cho người nông dân thông qua hợp đồng. Chính phủ đã ban hành Quyết định số 80/QĐ-TTg (QĐ-80) ngày 24.6.2002 về chính sách khuyến khích tiêu thụ hàng hóa nông sản thông qua hợp đồng giữa nông dân và doanh nghiệp, nhưng việc thực hiện chưa được phổ biến. Triển khai hợp đồng tiêu thụ nông sản theo QĐ-80 là không thành công (MP4, 2005), và nhiều chiến dịch khuyến khích sử dụng hợp đồng tiêu thụ nông sản đã bị thất bại (Roberts và Khiêm, 2005). Do đó, làm thế nào để cải thiện việc thực hiện hợp đồng tiêu thụ nông sản ở nước ta luôn nhận được sự quan tâm của các nhà khoa học cũng như của ngành nông nghiệp. Nghiên cứu này phân tích một số nguyên nhân có ảnh hưởng đến việc thực thi hợp đồng và đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện việc thực thi hợp đồng tốt hơn giữa nông dân và doanh nghiệp ở nước ta, đồng thời nghiên cứu cũng sẽ làm rõ khái niệm, hình thức, lợi ích và trở ngại của việc sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng.

## 2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Nghiên cứu này được thực hiện dựa trên cơ sở tổng quan các nghiên cứu trong và ngoài nước có liên quan đến việc tiêu thụ nông sản qua hợp đồng. Thông qua đó, phân tích các nguyên nhân dẫn đến sự yếu kém trong thực thi hợp đồng giữa nông dân và doanh nghiệp. Lý thuyết về kinh tế thể chế mới (NIE) qua cách tiếp cận về chi phí giao dịch của Coase (1937) và Williamson (1979, 1981) đã được áp dụng làm cơ sở lý luận trong nghiên cứu này. Theo lý thuyết về NIE, tất cả các giao dịch giữa các tác nhân kinh tế đều có liên quan đến vấn đề chi phí: chi phí giao dịch là các loại chi phí có liên quan đến việc tìm kiếm thị trường hay khách hàng, chi

phí cho việc thương lượng và ký hợp đồng, theo dõi và quản lý việc thực hiện theo hợp đồng, chi phí chuyển đổi trong trường hợp chấm dứt hợp đồng sớm. Do đó, việc áp dụng hợp đồng chỉ cần thiết khi nó làm giảm chi phí giao dịch cho các bên so với các lựa chọn khác (Williamson, 1979; MP4, 2005).

## 3. THẢO LUẬN

### 3.1. Khái quát chung về sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng

#### 3.1.1. Định nghĩa

Theo định nghĩa của Eaton và Shepherd (2001), sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng (CF) 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, với giá cả đã được định trước. Dưới sự xếp đặt theo hợp đồng, bên mua thường cung cấp các hỗ trợ sản xuất ở một mức độ nào đó chẳng hạn như cung cấp đầu vào sản xuất, tư vấn về kỹ thuật. Sự thỏa thuận cơ bản như vậy là một sự cam kết của người nông dân trong việc cung cấp một loại hàng hóa cụ thể nào đó với số lượng và chất lượng được yêu cầu từ người thu mua, và cũng là một cam kết của người mua trong việc hỗ trợ sản xuất cho nông dân và mua hàng hóa của họ”. Tương tự như vậy, Glover và Kusterer (1990) cũng chỉ ra rằng hợp đồng thường được ký vào đầu mùa vụ và định rõ số lượng sản phẩm và giá cả doanh nghiệp mua vào, kể cả tín dụng, đầu vào, cho thuê máy móc nông nghiệp, tư vấn kỹ thuật cho nông dân và doanh nghiệp luôn nắm giữ quyền từ chối những sản phẩm không đạt tiêu chuẩn qui định. Theo định nghĩa về CF được đề cập ở trên, chúng ta có thể hiểu đó chính là việc tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng ở nước ta qua QĐ-80 của Chính phủ.

#### 3.1.2. Phân loại hợp đồng theo “độ sâu” của các hình thức thỏa thuận

Các hình thức của hợp đồng rất đa dạng, theo Minot (1986); Eaton và Shepherd (2001) có thể phân loại hợp đồng theo “độ sâu” của các

hình thức thỏa thuận thành ba hình thức cơ bản: (1) Hợp đồng tiếp cận đầu ra về thị trường, (2) hợp đồng quản lý sản xuất và (3) hợp đồng cung cấp đầu dịch vụ đầu vào.

*Hợp đồng tiếp cận về đầu ra thị trường:* là một hình thức thỏa thuận và cam kết trước của nhà thu mua (doanh nghiệp) về việc đảm bảo thu mua sản phẩm cho nhà sản xuất (nông dân) với giá cả, số lượng và chất lượng tại một thời điểm nhất định trước khi một loại cây trồng hay vật nuôi được thu hoạch. Nông dân phải đảm bảo cung cấp sản phẩm đúng số lượng, chất lượng và thời gian cho doanh nghiệp. Hình thức này chỉ phát huy hiệu quả cao nhất khi giá cả trên thị trường ổn định và không có sự dao động lớn, các thông tin về giá cả phải được doanh nghiệp dự đoán chính xác cũng như trình độ sản xuất của nông dân phải cao để đảm bảo được số lượng và chất lượng sản phẩm như đã ký trong hợp đồng. Hình thức này đã làm giảm được chi phí giao dịch cho hai bên trong việc tìm kiếm thị trường và khách hàng.

*Hợp đồng quản lý sản xuất:* đây là một hình thức mà người nông dân phải chấp nhận thực hiện theo các yêu cầu kỹ thuật, qui trình sản xuất, các chế độ đầu vào, thời điểm mùa vụ và các khâu xử lý sau thu hoạch do nhà doanh nghiệp đặt ra. Ngoài việc đảm bảo thu mua lại sản phẩm cho nông dân, doanh nghiệp thường chịu trách nhiệm chuyển giao kỹ thuật và giám sát quá trình sản xuất của nông dân. Chi phí chuyển giao kỹ thuật và giám sát sản xuất cho nông dân được bù đắp thông qua việc mua lại được sản phẩm có chất lượng cao hơn và đúng thời gian. Hình thức này giúp nông dân giảm chi phí trong việc tìm kiếm thông tin về kỹ thuật sản xuất, còn doanh nghiệp thì giảm chi phí và rủi ro trong việc tìm kiếm sản phẩm có chất lượng.

*Hợp đồng cung cấp dịch vụ đầu vào:* theo hình thức này doanh nghiệp cung cấp trước đầu vào sản xuất cần thiết cho nông dân như giống, phân bón, thức ăn... dưới các hình thức tín dụng. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng thực hiện việc cung cấp kỹ thuật và theo dõi quá trình sản xuất của người dân. Hình thức hợp đồng này đảm bảo cho doanh nghiệp kiểm soát được toàn

bộ qui trình sản xuất của người dân từ đầu vào cho đến đầu ra, Người nông dân gần như trở thành một ‘nhân viên’ của doanh nghiệp. Việc thu mua lại sản phẩm của nông dân sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp trong việc thu hồi lại được tín dụng đã ứng trước cho người dân. Hình thức này giúp cho cả hai bên giảm được chi phí giao dịch trong việc tìm kiếm thông tin về thị trường, khách hàng và chất lượng sản phẩm đầu vào.

### **3.1.3. Phân loại hợp đồng theo hình thức tổ chức thực hiện**

Các mô hình sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng rất đa dạng, tùy thuộc vào từng loại nông sản và tiềm lực sản xuất của hai bên mà áp dụng hình thức tổ chức phù hợp nhất. Eaton và Shepherd (2001) cho rằng có 5 mô hình tổ chức sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng: (1) mô hình tập trung, (2) mô hình trang trại hạt nhân, (3) mô hình đa thành phần, (4) mô hình phi chính thức, và (5) mô hình trung gian. Qua kết quả nghiên cứu của Bảo Trung (2008) và MP4 (2005) cho thấy ở nước ta cũng đang tồn tại 5 mô hình này nhưng mức độ phổ biến và hiệu quả của mỗi mô hình khác nhau

*Mô hình tập trung:* đây là mô hình nhà thu mua (doanh nghiệp) ký hợp đồng trực tiếp với rất nhiều nhà sản xuất (nông dân) và thường là nông dân có qui mô lớn. Mô hình này còn được xem như là liên kết “2 nhà” gồm doanh nghiệp và nông dân. Trong mô hình này, nhà doanh nghiệp thường cung cấp hỗ trợ đầu vào vật tư sản xuất, hướng dẫn kỹ thuật, theo dõi tiến trình sản xuất, kiểm soát chất lượng và thu mua lại sản phẩm như đã thỏa thuận. Trong khi đó nông dân phải đầu tư về công lao động, đất đai, chuồng trại... và thực hiện theo đúng qui trình sản xuất của nhà doanh nghiệp đưa ra. Mô hình này chính là sản xuất theo hợp đồng gia công, hình thức này được thực hiện rất thành công trong ngành chăn nuôi gia công gà giữa Công ty CP và nông dân. Như vậy, doanh nghiệp sẽ tốn nhiều chi phí đầu tư, theo dõi và giám sát quá trình sản xuất của người dân, chi phí cao cho việc thu gom sản phẩm của từng nông hộ; nhưng bù lại doanh nghiệp sẽ kiểm soát được chất lượng sản phẩm mà họ mua.

Nông dân bán được sản phẩm với giá cao nhưng có thể họ sẽ khó áp dụng các kỹ thuật chuyển giao từ doanh nghiệp.

*Mô hình trang trại hạt nhân:* đây là hình thức biến đổi của mô hình tập trung, bên mua sản phẩm vẫn là doanh nghiệp nhưng lại nắm quyền sở hữu về đất đai, tài sản. Bên bán sản phẩm chỉ thực hiện hoạt động sản xuất tạo ra sản phẩm theo yêu cầu của doanh nghiệp và bán lại sản phẩm cho doanh nghiệp đó. Hiện nay, mô hình này vẫn tồn tại ở Việt Nam dưới hình thức các nông, lâm trường quốc doanh. Người sản xuất (nông trường viên) và nhà thu mua (nông trường) cùng ký một hợp đồng gọi là “hợp đồng giao khoán”. Hạn chế của mô hình này là do nông dân không nắm quyền sở hữu về đất đai và tài sản nên họ không có động lực mạnh mẽ trong sản xuất; trong khi đó doanh nghiệp có thể nắm thế độc quyền về sở hữu đất đai để chèn ép nông dân về giá cả.

*Mô hình đa thành phần:* đặc điểm của mô hình là có nhiều tổ chức tham gia và thường có các cơ quan nhà nước. Mô hình này có thể phát triển lên từ mô hình tập trung hoặc mô hình trang trại hạt nhân, qua việc phát triển các tổ chức nông dân thành các hợp tác xã, các tổ hợp tác hay vận động các tổ chức tài chính tham gia vào. Mô hình đa thành phần được biết đến ở Việt Nam như là mô hình liên kết “4 nhà” bao gồm “nhà nước, nhà khoa học, nhà doanh nghiệp và nhà nông” Mô hình này được các cấp chính quyền địa phương ở nước ta rất quan tâm triển khai thực hiện, nhưng mức độ phổ biến và thành công còn rất hạn chế. Khâu tổ chức thực hiện tốn kém, mất nhiều thời gian, tuy nhiên trong mô hình này thì mức độ rủi ro sẽ được chia nhỏ ra cho các bên tham gia.

*Mô hình phi chính thức:* thường được áp dụng bởi các doanh nghiệp cá thể hay các công ty có qui mô nhỏ, chủ yếu là các hợp đồng sản xuất phi chính thức (hợp đồng miệng) và thường mang tính chất thời vụ. Hình thức hợp đồng miệng giữa thương lái và nông dân trong việc thu mua nông sản phổ biến ở nước ta vào cuối thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20, tuy nhiên hiện nay hầu như không còn. Trong mô hình này, thương lái thực hiện việc ứng trước vật tư phân bón cho nông dân và

đến kỳ thu hoạch họ thu lại sản phẩm. Quan hệ giữa thương lái và nông dân là mối quan hệ thân tình qua nhiều năm và sử dụng “cơ chế lòng tin” để ràng buộc lẫn nhau nên ít xảy ra tình trạng vi phạm hợp đồng. Hạn chế của mô hình chỉ áp dụng trong cùng cộng đồng, qui mô sản xuất nhỏ nên khó mở rộng phạm vi hoạt động, thương lái dễ gặp rủi ro lớn và sẽ không đảm bảo được khả năng tái hoạt động.

*Mô hình trung gian:* đây là mô hình được áp dụng khá phổ biến bởi các doanh nghiệp kinh doanh nông nghiệp ở các nước, trong mô hình này doanh nghiệp ký hợp đồng với nông dân thông các đầu mối trung gian chẳng hạn như hợp tác xã, thương lái hay chính quyền địa phương. Nông dân sản xuất qui mô nhỏ có thể tham gia vào dễ dàng, doanh nghiệp có thể giảm được chi phí theo dõi, giám sát quá trình sản xuất của nông dân, vì “nhà trung gian” thường là người ở địa phương nên nông dân dễ tin hơn các cán bộ của doanh nghiệp những người mà họ chưa bao giờ biết. Mức độ ràng buộc giữa nông dân và doanh nghiệp không cao, nên cũng dễ dẫn đến phá hợp đồng. Mô hình này được công ty KITOKU - AGIMEX áp dụng khá thành công ở tỉnh An Giang trong việc hợp đồng với nông dân sản xuất lúa Nhật, cụ thể là đại diện Hội nông dân tỉnh ký hợp đồng với công ty, sau đó thông qua Hội nông dân các cấp ở địa phương ký lại hợp đồng trực tiếp với người dân và trong năm 2011 công ty đã ký hợp đồng với nông dân với diện tích hơn 1400ha.

Trong 5 mô hình được đề cập trên, mô hình tập trung và mô hình trung gian được áp dụng phổ biến bởi các tập đoàn kinh doanh nông nghiệp (Miyata & cs., 2009). Tuy nhiên, hai mô hình này chưa được quan tâm đúng mức trong việc áp dụng vào trong sản xuất và kinh doanh nông nghiệp, đặc biệt trong bối cảnh hội nhập kinh tế toàn cầu ở nước ta hiện nay.

## **3.2. Thuận lợi và trở ngại của việc sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng**

### **3.2.1. Thuận lợi**

*Về phía nông dân (nhà sản xuất):* CF giúp nông dân giảm được rủi ro về giá cả vì giá cả đã được định trước, nông dân được cung cấp trước

đầu vào, các dịch vụ sản xuất, vốn tín dụng từ doanh nghiệp và được chuyển giao các kỹ thuật mới cũng như, có thị trường mới (Eaton và Seaherd, 2001). CF cũng giúp nông dân tiếp cận dễ hơn với nguồn tín dụng, đầu vào, thông tin về kỹ thuật và thị trường, cũng như giúp nông dân nâng cao kiến thức về kỹ thuật sản xuất và đảm bảo về đầu ra thị trường cho những người nông dân có qui mô sản xuất nhỏ (Minot, 1986; Rehber, 1998; Arumugam & cs., 2010). Nông dân tham gia vào CF thường có thu nhập cao hơn so với nông dân sản xuất tự do, mặc dù có cùng diện tích sản xuất và một loại cây trồng giống nhau (Jagdish và Prakash, 2008; Miyata & cs., 2009). Theo kết quả nghiên cứu của Minot (1986), hầu hết các trường hợp nông dân tham gia thực hiện sản xuất theo hợp đồng đều nâng cao thu nhập một cách đáng kể.

Về phía doanh nghiệp (nhà thu mua): Doanh nghiệp thường nhận được sự ủng hộ mạnh mẽ từ các cơ quan nhà nước nếu họ thực hiện hợp đồng với những người nông dân có qui mô nhỏ, giúp doanh nghiệp có thể cải thiện được các hạn chế về nguồn lực đất đai sản xuất, doanh nghiệp ít gặp rủi ro về chất lượng nông sản hơn so với mua ở thị trường tự do (Eaton và Seaherd, 2001). Thông qua hợp đồng cho phép doanh nghiệp kiểm soát được toàn bộ qui trình sản xuất của người nông dân, cũng như có thể truy xuất được nguồn gốc của các sản phẩm mà doanh nghiệp thu mua. Các doanh nghiệp giảm được chi phí giao dịch, quản lý được chất lượng cũng như giảm được sự “bất ổn định” trong việc cung cấp nguyên liệu đầu vào (Kirsten và Sartorius, 2002)

### **3.2.2. Trở ngại**

Về phía nông dân: Nông dân sẽ gặp rủi ro cao khi họ phải trang bị những thiết bị sản xuất chuyên biệt theo yêu cầu từ phía doanh nghiệp nhưng lại thiếu sự cam kết lâu dài hay là sự phá vỡ hợp đồng từ phía doanh nghiệp. Rủi ro sản xuất cũng gia tăng khi nông dân bắt đầu áp dụng những kỹ thuật mới được chuyển giao từ doanh nghiệp, trong khi đó nông dân đã quen với cách làm truyền thống và đôi khi họ không đủ khả năng để áp dụng những kỹ thuật mới đó (Rehber,

1998). Ngoài ra, nông dân còn đối mặt với những rủi ro về thị trường và năng suất khi họ sản xuất những giống mới do doanh nghiệp cung cấp. Doanh nghiệp có thể không mua hết sản phẩm như đã ký trong hợp đồng với nông dân vì việc kinh doanh kém hiệu quả hay những khó khăn về thị trường mà doanh nghiệp đó gặp phải. Doanh nghiệp cũng sẽ lợi dụng vị trí độc quyền của mình để chèn ép nông dân, nông dân cũng sẽ có nguy cơ gánh nặng nợ nần vì rủi ro trong sản xuất do đã nhận rất nhiều vật tư ứng trước từ doanh nghiệp (Eaton và Seaherd, 2001). Một trở ngại lớn đối với người nông dân là khả năng đàm phán và thương lượng với doanh nghiệp, do doanh nghiệp thường chiếm ưu thế về thông tin thị trường nên khi thương lượng và đàm phán về giá cả trong hợp đồng người nông dân sẽ bị “ép giá” bởi doanh nghiệp (Rehber, 1998), chính điều này có thể chưa tạo ra được tính hấp dẫn về kinh tế đối với người nông dân.

Về phía doanh nghiệp: Nông dân có thể không áp dụng theo qui trình kỹ thuật mới của doanh nghiệp hay áp dụng nhưng không có hiệu quả cao vì họ đã quen và có kinh nghiệm với cách làm truyền thống, điều này sẽ ảnh hưởng đến năng suất và chất lượng sản phẩm theo yêu cầu của doanh nghiệp, một trở ngại mà doanh nghiệp cũng thường gặp là nông dân bán sản phẩm cho thương lái ở một mức giá cao hơn giá mà họ đã ký trong hợp đồng với doanh nghiệp (Minot, 1986). Nông dân có thể lợi dụng việc hỗ trợ đầu vào của doanh nghiệp bằng tín dụng vào những mục đích khác, điều này ảnh hưởng đến năng suất và chất lượng sản phẩm (Eaton và Seaherd, 2001). Trở ngại cơ bản cho việc thực hiện sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng ở các nước đang phát triển là chi phí thực hiện luôn ở mức độ cao vì đa số nông hộ có qui mô sản xuất nhỏ, phân tán cùng với trình độ sản xuất thấp nên chi phí do doanh nghiệp đầu tư phải rất cao về việc hướng dẫn, giám sát, quản lý và thực thi hợp đồng với rất nhiều nông dân (Barry & cs., 1992).

### **3.4. Phân tích một số nguyên nhân dẫn đến việc thực thi hợp đồng tiêu thụ nông sản ở nước ta còn kém và giải pháp để khắc phục**

### 3.4.1. Thế chế thực thi hợp đồng còn yếu kém

Hợp đồng là sự thỏa thuận và cam kết thực hiện một số yêu cầu giữa các bên tham gia và có tính ràng buộc lẫn nhau, tuy nhiên cả nông dân và doanh nghiệp ở nước ta vẫn chưa quen với cách làm mới này (Trần Văn Hiếu, 2004). Đối với nhiều nông sản hàng hóa, hình thức hợp đồng hầu như chưa được áp dụng và còn rất xa lạ với nông dân và doanh nghiệp ở nhiều địa phương (Bộ NN & PTNT, 2008). Sự hiểu biết và thực thi theo các qui định pháp luật của nông dân nước ta còn rất thấp, cho nên nông dân xem việc không thực hiện theo đúng như những gì đã thỏa thuận trong hợp đồng là bình thường mà không cảm thấy vi phạm về mặt pháp luật. Nông dân thiếu kiến thức về pháp luật, trong khi đó cũng đang thiếu sự hỗ trợ của Nhà nước (Bộ NN & PTNT, 2008). Việc người dân vi phạm hợp đồng là điều phổ biến ở các nước có nền kinh tế đang đổi mới (Gou và Jolly, 2008).

Các doanh nghiệp kinh doanh nông sản ở nước ta chưa thích ứng tốt trong nền kinh tế thị trường, nên họ sẽ không thực hiện và tuân thủ theo đúng các nguyên tắc của thị trường và cũng sẵn sàng không thực hiện theo đúng những gì đã thỏa thuận với người dân. Nhiều doanh nghiệp không thực hiện đúng các điều khoản đã ký kết như không cung ứng vật tư sản xuất, đơn phương phá bỏ hợp đồng, trì hoãn việc thu mua chính vụ làm chất lượng nông sản của người dân và thanh toán hợp đồng chậm (Bộ NN & PTNT, 2008). Giữa nông dân và doanh nghiệp cũng dễ dàng phá bỏ hợp đồng và chấp nhận xử lý các vi phạm vì các ràng buộc và mức phạt cũng không đáng kể so với lợi ích mà họ có được từ việc phá hợp đồng. Thêm nữa, sự hỗ trợ về thực thi pháp luật trong kinh tế thiếu mạnh mẽ, thiếu nghiêm minh, các điều khoản trong hợp đồng thiếu chặt chẽ, những điều này dễ dẫn đến sự bội ước phá vỡ hợp đồng giữa nông dân và doanh nghiệp.

Để hạn chế việc phá hợp đồng trong trường hợp này, Nhà nước cần có cơ quan theo dõi và giám sát việc thực thi hợp đồng đã ký kết giữa các bên để đảm bảo hợp đồng được thực thi một cách hiệu quả. Nhà nước có thể đóng vai trò trung gian trong việc đàm phán hợp đồng giữa người dân và doanh nghiệp để đảm bảo hài hòa lợi ích cho các

bên khi tham gia thực hiện hợp đồng (MP4, 2005). Nhà nước cần thực hiện công tác phổ biến pháp luật và các chính sách có liên quan đến kinh tế thị trường cho người dân và cả doanh nghiệp để nâng cao kiến thức pháp luật, thị trường cho họ, từ đó giúp cho việc tôn trọng hợp đồng được tốt hơn. Giữa nông dân và doanh nghiệp khi thỏa thuận các điều khoản trong hợp đồng nên tăng cường tính ràng buộc lẫn nhau và cũng như nâng cao mức bồi thường nếu một trong hai bên vi phạm các cam kết. Các điều khoản qui định trong hợp đồng có ảnh hưởng một cách tích cực lên hiệu quả thực thi hợp đồng giữa các bên tham gia, chẳng hạn như việc áp dụng chính sách giá sàn trong hợp đồng, yêu cầu về những đầu tư chuyên biệt của các bên cũng như áp dụng chế độ thưởng và phạt giúp cải thiện việc phá hợp đồng của nông dân (Guo và Jolly, 2008)

### 3.4.2. Sự kém ổn định về giá cả nông sản trên thị trường

Hầu hết các trường hợp “phá” hợp đồng giữa nông dân và doanh nghiệp ở nước ta đều có liên quan đến giá cả tại thời điểm thu hoạch. Tình hình sản xuất và tiêu thụ nông sản ở nước ta luôn biến động, cả doanh nghiệp và nông dân không thể tiên đoán trước được về giá cả, cho nên việc ký kết hợp đồng sản xuất và tiêu thụ nông sản giữa hai bên rất khó thực thi khi biến động về giá cả (Trần Văn Hiếu, 2004). Giá lên thì nông dân “không cần” doanh nghiệp còn giá xuống thì doanh nghiệp “quay lưng” với nông dân (Nguyễn Trí Khiêm, 2005). Chúng ta có thể phân tích việc phá hợp đồng giữa nông dân và doanh nghiệp liên quan đến giá cả như sau.

*Trường hợp nông dân phá hợp đồng:* Nếu tại thời điểm thu hoạch, giá thị trường ( $P_m$ ) cao hơn giá đã ký trong hợp đồng ( $P_f$ ) hay  $P_m > P_f$ , nông dân sẽ có khuynh hướng phá vỡ hợp đồng đã ký trước, và ngược lại về phía doanh nghiệp thì cố gắng thực thi hợp đồng đã ký. Tuy nhiên nông dân sẽ cân nhắc về thiệt hại của việc phá hợp đồng ( $D$ ) với lợi nhuận mà họ đạt được ( $B$ ). Nếu  $B \geq D$  trong trường hợp này chắc chắn rằng nông dân sẽ phá hợp đồng. Nông dân không thực hiện đúng hợp đồng, bán nông sản cho tư thương hoặc doanh nghiệp khác với giá cao hơn (Bộ NN & PTNT, 2008). Tuy nhiên.

trong thực tế nó còn phụ thuộc vào địa vị và uy tín của người nông dân trong cộng đồng, khả năng về tài chính của họ và hành vi của những người xung quanh cũng ảnh hưởng đến quyết định của người dân (Gou và Jolly, 2008). Nông dân ở nước ta hay phá vỡ hợp đồng đã ký với các doanh nghiệp do khả năng chịu đựng rủi ro về tài chính kém, vì đa số họ có nguồn thu nhập thấp và chủ yếu từ sản xuất nông nghiệp. Do đó, khi có cơ hội để nâng cao thu nhập họ sẵn sàng bán nông sản với giá cao mà gần như không bị xử phạt gì từ phía doanh nghiệp cũng như không có tổn hại gì từ phía cộng đồng.

Trường hợp doanh nghiệp phá hợp đồng: Nếu tại thời điểm thu hoạch  $P_m < P_f$  và  $B > D$  khả năng doanh nghiệp phá hợp đồng sẽ rất cao, ngược lại nông dân sẽ đòi hỏi doanh nghiệp phải thực thi theo đúng hợp đồng đã ký. Doanh nghiệp cũng sẽ cân nhắc giữa lợi ích và thiệt hại khi họ phá hợp đồng với nông dân (MP4, 2005). Nếu doanh nghiệp phá hợp đồng, chúng tỏ khả năng chịu đựng rủi ro về thị trường và năng lực tài chính của doanh nghiệp kém, các kênh thị trường tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp cũng bị hạn chế và rủi ro cao. Thị trường đầu ra bấp bênh và sự bất ổn về giá cả đôi khi buộc doanh nghiệp phải trì hoãn việc thu mua và thoanh toán theo như hợp đồng với nông dân (MP4, 2005).

Qua phân tích trên cho thấy việc thực hiện theo đúng hợp đồng giữa nông dân và doanh nghiệp sẽ rất thấp khi có sự biến động lớn trên thị trường. Nông dân và doanh nghiệp ở nước ta đều có qui mô sản xuất và kinh doanh nhỏ, khả năng về tài chính kém, nếu họ tuân thủ theo đúng giá cả trong hợp đồng thì khả năng thua lỗ và phá sản sẽ rất cao, điều này giúp ta lý giải tại sao nông dân và doanh nghiệp hay phá vỡ hợp đồng đã ký kết khi có sự biến động về giá cả thị trường.

Để hạn chế việc phá vỡ hợp đồng trong trường hợp này, giữa nông dân và doanh nghiệp nên áp dụng cách xác định giá trong hợp đồng một cách linh hoạt. Doanh nghiệp có thể áp dụng qui định giá sàn, giá cố định đối với các mặt hàng nông sản ít có sự biến động về giá cả trên thị trường hay doanh nghiệp có thị trường tiêu thụ ổn định. Bên cạnh đó có thể áp dụng chế độ giá theo thị trường đối với các nông sản

để bị biến động giá cả và có thị trường tiêu thụ kém ổn định. Ngoài ra, trong quá trình thực hiện hợp đồng giữa nông dân và doanh nghiệp cũng có thể thay đổi hay điều chỉnh giá cả trong hợp đồng cho phù hợp với thị trường và hài hòa lợi ích giữa các bên sẽ hạn chế được việc phá hợp đồng xảy ra. Doanh nghiệp cũng cần nâng cao khả năng dự báo, đánh giá tiềm năng thị trường cũng như tăng cường mở rộng các kênh thị trường trên cơ sở đó cung cấp và chia sẻ thông tin để tạo niềm tin cho người dân gắn kết với doanh nghiệp. Nhà nước cần hỗ trợ cho người dân và doanh nghiệp về thông tin giá cả thị trường để họ có đầy đủ thông tin khi quyết định về giá cả ký kết trong hợp đồng.

### **3.4.3. Lợi ích do hợp đồng mang lại chưa đủ “hấp dẫn” nông dân và doanh nghiệp**

Đất sản của hầu hết các hộ nông dân ở nước ta còn manh mún, phân tán, cũng như trình độ sản xuất và quản lý vẫn còn lạc hậu (Bộ NN & PTNT, 2008). Do đặc điểm này nên các doanh nghiệp chưa có nhiều động lực để liên kết với người dân vì doanh nghiệp sẽ tốn nhiều chi phí giao dịch trong việc theo dõi, quản lý và thu gom sản phẩm của nông dân. Ngoài ra, các doanh nghiệp có qui mô nhỏ và năng lực tài chính kém nên họ không sẵn sàng để đầu tư trước đầu vào sản xuất cho nông dân và sau đó thu mua lại sản phẩm, nên chưa tạo ra được “sức hút” đối với nông dân. Hơn nữa, lợi ích về giá cả do hợp đồng mang lại chưa có sự hấp dẫn nông dân và doanh nghiệp. Nguyễn Trí Khiêm (2005) cho rằng, năng lực tiêu thụ nông sản của doanh nghiệp còn thấp và thị trường tiêu thụ kém ổn định nên tình trạng giá cao thì doanh nghiệp sẽ không mua được hàng còn giá thấp thì nông dân sẽ bị lỗ vốn cũng thường xảy ra khi thực hiện hợp đồng.

Nếu hợp đồng không thể tạo ra lợi ích thật sự cho cả hai bên, nông dân sẽ không muốn ký cũng như doanh nghiệp không muốn đưa ra những hợp đồng bất lợi cho mình nhiều (MP4, 2005). Nông dân cũng gặp nhiều trở ngại khi thực hiện hợp đồng do doanh nghiệp đặt ra các yêu cầu cao về chất lượng sản phẩm, kỹ thuật sản xuất và việc giao hàng bất tiện đã làm cho hợp đồng không hấp dẫn bằng việc bán cho thương lái (Roberts và Khiêm, 2005). Thật vậy,

đội ngũ thương lái thường đến “tận nhà, tận ruộng” để thu mua nông sản cho người nông dân với các yêu cầu về tiêu chuẩn chất lượng và mẫu mã dễ hơn nhiều so với doanh nghiệp. Hình thức hợp đồng do các doanh nghiệp cung cấp đôi khi không cạnh tranh được với lợi ích và dịch vụ của thương lái cũng dẫn đến tỉ lệ đổ vỡ hợp đồng cao (Roberts và Khiêm, 2005).

Nông dân thường không muốn bị ràng buộc khi sản xuất, thích tự do thỏa thuận với các thủ tục đơn giản khi mua bán, nên thương lái vẫn thích hợp để giao dịch với họ, mặc dù đôi khi họ cho rằng thương lái “ép giá”. Nông hộ có qui mô nhỏ cũng kêu ca về các thủ tục thanh toán quá phức tạp làm cho họ không muốn tiếp tục tôn trọng các điều khoản trong hợp đồng nữa (MP4, 2005). Nông dân ký sau đó phá hợp đồng vì điều kiện quá rườm rà, và họ không ký những hợp đồng ràng buộc nếu bất lợi nhiều hơn lợi ích (Roberts và Khiêm, 2005). Hợp đồng sản xuất không phải mang lại lợi ích cho tất cả các nông hộ nên không phải nông dân nào cũng sẵn sàng thực hiện theo hợp đồng. Theo kết quả nghiên cứu của Lê Hữu Ánh & cs. (2011) cho thấy các hộ càng khó khăn trong sản xuất thì càng thiệt thòi trong phân phối lợi ích qua hợp đồng.

Để khắc phục hạn chế này, giữa nông dân và doanh nghiệp cần phải cải thiện các điều kiện thực hiện hợp đồng để mang lại lợi ích nhiều hơn cho các bên, vì mục đích cuối cùng của hai bên là nhằm tối đa hóa lợi nhuận, nếu điều này không đạt được thì việc thực thi hợp đồng giữa hai bên rất khó thành công. Cải thiện quan hệ lợi ích giữa các bên trong hợp đồng là điểm mấu chốt quyết định sự gắn bó bền chặt và lâu dài giữa các bên, doanh nghiệp cần tìm cách mở rộng thị trường tiêu thụ nhằm bảo đảm lợi ích từ tiêu thụ thì mới bảo đảm kết gắn người sản xuất nguyên liệu với người chế biến (Lê Hữu Ánh & cs., 2011).

#### **3.4.4. “Sức ép” về thị trường chưa đủ lớn lên nông dân và doanh nghiệp**

Áp lực thị trường chưa thật sự đủ mạnh để ép các bên liên kết với nhau nên làm cho việc thực hiện theo hợp đồng còn thấp (Nguyễn Trí Khiêm, 2005). Việc trao đổi mua bán nông sản của nông dân ở nước ta chủ yếu được thực hiện thông qua thương lái, nông dân đã quen với việc

giao dịch thương lái, còn doanh nghiệp thì cũng quen với việc thu mua lại nông sản từ thương lái mà hầu như giữa các bên giao dịch không cần hợp đồng. Qua nghiên cứu của Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn (2011) về ngành hàng lúa gạo ở ĐBSCL cho thấy có 93% sản lượng lúa của nông dân được bán qua thương lái và chỉ có 4,2% sản lượng được bán cho các công ty và có 62% sản lượng lúa gạo của các công ty được mua từ thương lái. Điều này cho thấy nếu doanh nghiệp phá hợp đồng thì họ vẫn mua được nông sản trên thị trường tự do hay là từ thương lái để bù đắp vào, và ngược lại nếu nông dân phá hợp đồng thì vẫn dễ dàng bán được nông sản của mình cho thương lái, chính điều này chưa tạo ra được áp lực hay nhu cầu thiết yếu để “hai nhà” phải liên kết và tôn trọng hợp đồng lẫn nhau.

Các doanh nghiệp không mạnh dạn trong việc liên kết với nông dân vì các sản phẩm nông sản do nông dân làm ra chưa có sức mạnh trên thị trường ở ngoài nước và đa phần được xuất khẩu dưới dạng thô sơ và chưa qua chế biến. Nghiên cứu của Nguyễn Trí Khiêm (2005) cho thấy đa số doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu gạo chưa quan tâm đến hợp đồng bao tiêu, bởi vì các doanh nghiệp vẫn còn xuất khẩu gạo theo hợp đồng ngắn hạn và đa số vẫn xuất loại gạo thường, gạo không thương hiệu.

Hơn nữa, phần lớn người dân ở nước ta vẫn có thói quen mua sắm lương thực, thực phẩm ở các chợ truyền thống do đó nhu cầu về hàng hóa nông sản chất lượng cao và có thể truy xuất được nguồn gốc chưa nhiều. Điều này phần nào chưa tạo ra áp lực để buộc các doanh nghiệp chế biến lương thực và thực phẩm phải liên kết sản xuất chặt chẽ với nông dân và ngược lại.

Để nâng cao việc thực thi hợp đồng trong trường hợp này, nhà nước cần ban hành và thực thi tốt các chính sách về an toàn thực phẩm, về tiêu chuẩn an toàn cho sản phẩm nông nghiệp khi được sản xuất và lưu thông trên thị trường. Qua đó, cải thiện chất lượng và nâng cao tính an toàn của nông sản phẩm, từ đó tạo áp lực để người dân và doanh nghiệp phải liên kết sản xuất chặt chẽ với nhau. Doanh nghiệp cũng cần đổi mới công nghệ sản xuất và mở rộng tìm kiếm thị trường xuất khẩu có giá trị cao. Nông



dân cần áp dụng tiến bộ kỹ thuật mới vào sản xuất để tạo ra nông sản có chất lượng tốt hơn.

#### 4. KẾT LUẬN

Sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng giúp nông dân dễ tiếp cận với thị trường, với nguồn tín dụng, với tiến bộ kỹ thuật mới qua việc chuyển giao từ doanh nghiệp, qua đó giúp họ nâng cao hiệu quả sản xuất. Doanh nghiệp tránh được nhiều rủi ro về chất lượng sản phẩm và có nguồn cung cấp nguyên liệu đầu vào ổn định hơn so với mua ở thị trường trao tay. Cả nông dân và doanh nghiệp đều đối mặt với rủi ro cao trong việc phá vỡ hợp đồng đã ký kết.

Môi trường hoạt động của hợp đồng có hưởng mạnh đến kết quả thực thi hợp đồng đã ký giữa nông dân và doanh nghiệp ở nước ta. Các yếu tố có liên quan đến môi trường hoạt động của hợp đồng như thể chế thực thi hợp đồng chưa đủ mạnh, sự kém ổn định về giá cả nông sản, lợi ích do hợp đồng mang lại chưa đủ “hấp dẫn” và áp lực về thị trường chưa đủ lớn để “buộc” các bên phải tôn trọng hợp đồng lẫn nhau.

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Arumugam, N., M.A. Fatimah, E.F.C. Chew, M. Zainalabidin (2010). Supply chain analysis of fresh fruit and vegetables (FFV): Prospects of contract farming. *Czech Journal of Agricultural Economics* 56 (9), 435-442
- Lê Hữu Anh, Nguyễn Quốc Oánh, Nguyễn Duy Linh, Hoàng Thị Hà và Lê Phương Nam (2011). Hình thức hợp đồng sản xuất giữa doanh nghiệp với hộ nông dân: Trường hợp nghiên cứu trong sản xuất chè và mía đường ở Sơn La. *Tạp chí Khoa học và Phát triển*, 9 (6), 1032-1040
- Barry, P.J., S.T. Sonka, K. Lajili (1992). Vertical coordination, financial structure, and the changing theory of the firm. *American Journal of Agricultural Economics*, 74(1), 1219-1225.
- Bộ NN & PTNT (2008). Báo cáo số 578 BC/BNN-KTHT về tổng kết 5 năm thực hiện Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về chính sách khuyến khích tiêu thụ hàng hóa nông sản thông qua hợp đồng, Bộ NN & PTNT, Hà Nội
- Coase, R.H (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, New Series 4 (16), 386-405
- Eaton, C., A.W. Shepherd (2001). Contract farming: Partnerships for growth. *FAO agricultural services bulletin* 145, Rome
- Glover, D., K. Kusterer (1990). Small farmer, big business: Contract farming and rural development. The Macmillan Press LMD. Great Britain.
- Gow, H. R., D.H. Streeter, J.F.M. Swinnen (2000). How private contract enforcement mechanisms can succeed where public institutions fail: the case of Juhocukor a.s. *Agricultural Economics* 23, 253-265.
- Guo, H., R. W. Jolly (2008). Contractual arrangement and enforcement in transition agriculture: Theory and evidence from China. *Food Policy* 33, 570-575.
- Trần Văn Hiếu (2004). Thực trạng và giải pháp cho liên kết “4 nhà” trong sản xuất và tiêu thụ nông sản ở đồng bằng sông Cửu Long. *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*. Số 1, 183 -188.
- Jagdish, K., K. K. Prakash (2008). Contract farming: problems, prospects and its effect on income and employment. *Agricultural Economics Research Review* 21, 243-250.
- Nguyễn Trí Khiêm (2005). Sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng bao tiêu sản phẩm tại An Giang. Trong “Kết nối nông dân với thị trường thông qua sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng”. Báo cáo hội thảo MP4/ Trường Đại học An Giang, ADB, 58 trang.
- Kirsten, J., K. Sartorius (2002). Linking agribusiness and small-scale farmers in developing countries: is there a new role for contract farming. *Development Southern Africa* 19 (4), 503 - 529.
- Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn (2011). Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo vùng ĐBSCL. *Tạp chí Khoa học, Trường Đại học Cần Thơ* 19a, 96-108.
- Minot, N. W., (1986). Contract farming and its effect on small farmers in less developed countries. Working Paper No. 31. Department of Agricultural Economics, Michigan State University.
- Miyata, S., N. Minot, D. Hu (2009). Impact of contract farming on income: Linking small farmers, packers, and supermarkets in China. *World Development* 3 (11), 1781-1790.
- MP4. (2005). 30 trường hợp nghiên cứu về hợp đồng nông sản. ADB, Hà Nội, 164 trang.
- Rehber, E. (1998). Vertical integration in agriculture and contract farming. Working Paper No. 46. Faculty of Agriculture, Uludag University, Bursa, Turkey.
- Roberts, M., N.T. Khiêm (2005). Sử dụng hợp đồng và chất lượng gạo trong chuỗi giá trị cung cấp gạo tỉnh An Giang, Việt Nam. Trong “Kết nối nông dân với thị trường thông qua sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng”. Báo cáo hội thảo MP4/ Trường Đại học An Giang, ADB, 58 trang.
- Williamson, O.E (1979). Transaction Cost Economic: the governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics* 22 (2), 233-261.
- Williamson, O.E (1981). Economics of Organization: the transaction cost approach. *The American Journal of Sociology* 87 (3), 548-577.