

THỰC TRẠNG LIÊN KẾT TRONG SẢN XUẤT DỪA NGUYÊN LIỆU CỦA CÁC HỘ DÂN VỚI CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM XUẤT KHẨU ĐỒNG GIAO

Vũ Đức Hạnh¹, Nguyễn Mậu Dũng^{2*}

¹*Nghiên cứu sinh Khoa Kinh tế và Phát triển nông thôn, Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội*

²*Khoa Kinh tế Khoa Kinh tế và Phát triển nông thôn, Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội*

Email : maudung@hua.edu.vn*

Ngày gửi bài: 13.11.2013

Ngày chấp nhận: 30.12.2013

TÓM TẮT

Mục đích của nghiên cứu này là nhằm tìm hiểu thực trạng, từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm tăng cường mối quan hệ liên kết trong sản xuất dứa nguyên liệu của các hộ dân với Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao. Kết quả nghiên cứu cho thấy Công ty và hộ dân liên kết sản xuất dứa nguyên liệu thông qua hợp đồng được ký kết hàng năm trong đó xác định rõ sản lượng giao khoán, giá bán sản phẩm trong từng vụ, diện tích dứa cần trồng mới. Mặc dù sản lượng thu mua dứa nguyên liệu của công ty trong năm 2012 vượt 2% so với sản lượng giao khoán nhưng tình trạng hộ không hoàn thành hợp đồng giao khoán vẫn chiếm khoảng 6,6%. Nghiên cứu cũng đề xuất một số giải pháp nhằm tăng cường mối quan hệ liên kết giữa các hộ dân và Công ty trong thời gian tới. Các giải pháp này bao gồm tăng cường tuyên truyền nâng cao nhận thức của hộ dân về lợi ích và trách nhiệm thực hiện hợp đồng, tăng cường hỗ trợ vật tư cho hộ dân, điều chỉnh một số điều khoản về giá cả trong hợp đồng, và đảm bảo thanh toán cho hộ dân đúng thời hạn.

Từ khóa: Hợp đồng, liên kết, sản xuất dứa nguyên liệu.

Current Situation of the Linkage in Pineapple Production between Farm Households and Dong Giao Foodstuff Export Joint-Stock Company

ABSTRACT

This paper aimed to investigate the current situation of linkages in pineapple production between farm households and Dong Giao Foodstuff Export Joint-Stock Company (DOVECO), then to draw the implications for enhancing the linkage in the future. The research results showed that the linkages between farm households and the company was achieved through the formal contracts which clearly identify the assigned production volume, price and new planting area for each pineapple variety. Although the total procured volume of the company exceeded the total assigned contract volume in 2012, a significant proportion of farm households violated the contract. Raising the awareness of farmers on their responsibility in complying with the contracts, more support for households in providing production inputs, adjusting the provision on pineapple price in the terms of contract and keeping payments on time for households are necessary measures for enhancing the linkage in the coming time.

Keywords: Contracts linkages, pineapple production.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong những năm gần đây, sản xuất nông nghiệp (SXNN) ở Việt Nam đã và đang phải đối mặt với rất nhiều khó khăn thách thức, đặc biệt là sự không ổn định của thị trường tiêu thụ sản phẩm (Alan, 2005). Tình trạng “được mùa rớt giá” diễn ra thường xuyên đối với nhiều loại

nông sản. Chính vì vậy, tăng cường mối quan hệ liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông sản được xác định là một trong những khâu then chốt để phát triển SXNN hiệu quả, góp phần cải thiện đời sống cho người nông dân, đồng thời tạo điều kiện cho các doanh nghiệp chế biến nông sản phát triển bền vững dựa trên nguồn cung cấp nguyên liệu ổn định (Chu Khôi,

2013; Trần Quốc Nhân & Ikuo Takeuchi, 2012). Điều này được cụ thể hóa bằng Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng và nhiều các văn bản pháp quy khác như Chỉ thị 25/2008/CT-TTg về việc tăng cường chỉ đạo tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng; Chỉ thị 1965/CT-BNN-TT năm 2013 về việc đẩy mạnh liên kết sản xuất, tiêu thụ nông sản theo mô hình cánh đồng mẫu lớn...

Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu (CPTPXK) Đồng Giao là một trong những đơn vị đi đầu trong xuất khẩu sản phẩm nông sản nói chung và sản phẩm dưa nói riêng. Thực hiện chủ trương của Đảng và Nhà nước, công ty đã và đang xây dựng, hoàn thiện quan hệ liên kết thông qua hợp đồng với hộ nông dân trong sản xuất dựa nguyên liệu nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, đảm bảo cung cấp đủ sản lượng dưa nguyên liệu, đáp ứng nhu cầu chế biến của công ty, đồng thời góp phần thúc đẩy SXNN của các hộ nông dân phát triển ổn định. Có thể nói, việc liên kết với các hộ nông dân trong thời gian qua đã góp phần không nhỏ trong việc ổn định nguồn cung nguyên liệu, nâng cao kết quả và hiệu quả hoạt động chế biến của công ty. Tuy vậy, không ít vấn đề đã và đang phát sinh trong quá trình thực hiện liên kết, đặc biệt là tình trạng vi phạm các điều khoản liên kết, tình trạng bán sản phẩm ra ngoài thị trường (Công ty CPTPXK Đồng Giao, 2012). Làm thế nào để tăng cường trách nhiệm và nghĩa vụ của các bên tham gia liên kết, hạn chế tình trạng vi phạm hợp đồng liên kết là vấn đề hết sức quan trọng đối với công ty. Vì vậy, nghiên cứu này được thực hiện nhằm tìm hiểu thực trạng mối quan hệ liên kết, từ đó đề xuất các giải pháp tăng cường mối quan hệ liên kết trong sản xuất dựa nguyên liệu của hộ nông dân với Công ty CPTPXK Đồng Giao trong thời gian tới.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Số liệu thứ cấp sử dụng trong nghiên cứu này (số hộ dân ký hợp đồng, diện tích giao khoán, số hộ vi phạm hợp đồng...) được thu thập chủ yếu từ phòng Nông nghiệp của Công ty CPTPXK

Đồng Giao, từ các báo cáo về kết quả thu mua nguyên liệu của công ty. Các số liệu sơ cấp về tình hình sản xuất và tiêu thụ dựa nguyên liệu, ý kiến đánh giá về các điều khoản của hợp đồng liên kết được thu thập từ phỏng vấn trực tiếp 35 hộ sản xuất dựa nguyên liệu có ký hợp đồng giao nhận khoán SXNN với công ty ở hai đội sản xuất là đội Hang Nước và đội Khe Ghê. Bên cạnh đó phương pháp thảo luận nhóm với sự tham gia của các hộ nông dân và cán bộ địa phương được sử dụng để đánh giá những thuận lợi khó khăn trong quá trình thực hiện hợp đồng liên kết sản xuất và tiêu thụ sản phẩm dựa nguyên liệu. Phương pháp thống kê mô tả, phân tích so sánh là những phương pháp chủ yếu được sử dụng trong quá trình nghiên cứu.

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

3.1. Khái quát tình hình cơ bản của Công ty CPTPXK Đồng Giao

Công ty CPTPXK Đồng Giao là một doanh nghiệp sản xuất, chế biến và kinh doanh các mặt hàng nông sản đóng trên địa bàn thị xã Tam Điệp tỉnh Ninh Bình. Tổng diện tích đất tự nhiên của công ty là 5.500ha trong đó đất dùng cho SXNN là 2.500ha chủ yếu được sử dụng để trồng dưa. Sản phẩm chủ yếu của công ty là nước dưa ép cô đặc, nước dưa ép nguyên chất, dưa hộp, dưa lạnh, dưa chuột đóng hộp, ngô bao tử. Các sản phẩm này đã có thương hiệu, được tiêu thụ rộng rãi ở trong nước và xuất khẩu tới hơn 30 quốc gia trên thế giới. Hiện nay, công ty đã trở thành trung tâm chế biến rau quả lớn ở Việt Nam với 4 dây chuyền chế biến hiện đại có công suất 25.000 tấn sản phẩm/năm. Giá trị sản xuất của công ty đạt mức tăng trưởng 15%/ năm trong khi tổng lợi nhuận của công ty tăng khoảng 20%/năm (Ninh Đức Hùng, 2008). Theo báo cáo tổng kết của Tổng công ty rau quả nông sản Việt Nam (2010), tổng kim ngạch xuất khẩu nông sản của Công ty CPTPXK Đồng Giao trong đạt 6,7 triệu USD (tăng 20% so với năm 2009) và tổng lợi nhuận của công ty đạt 9,4 tỷ đồng trong năm 2010. Hàng năm, công ty xuất khẩu khoảng 12,5-14 ngàn tấn sản phẩm chế biến từ dưa, với giá trị xuất khẩu chiếm 60-70% trong

tổng giá trị xuất khẩu của công ty (Công ty CPTPXK Đồng Giao, 2012). Vì vậy, việc đảm bảo ổn định nguồn nguyên liệu đáp ứng nhu cầu chế biến và xuất khẩu sản phẩm của công ty đóng vai trò hết sức quan trọng.

3.2. Thực trạng quan hệ liên kết trong sản xuất dứa nguyên liệu của hộ dân với Công ty

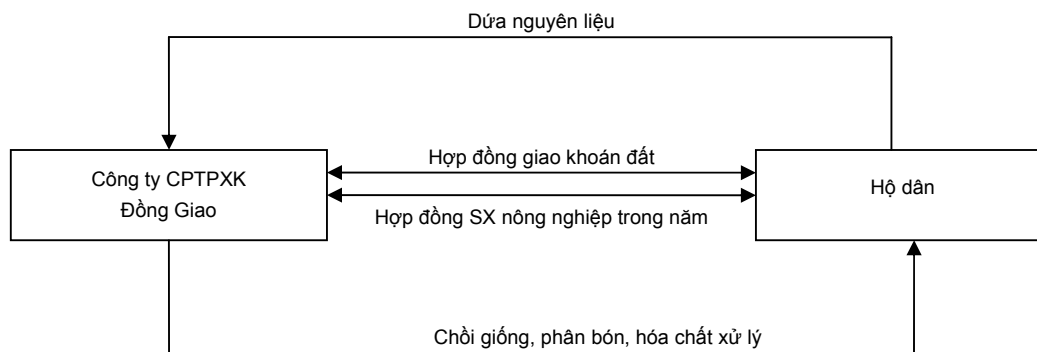
3.2.1. Về cơ chế liên kết trong sản xuất và tiêu thụ dứa của hộ dân với công ty

Công ty CPTPXK Đồng Giao hiện đang liên kết với hộ dân sản xuất dứa theo hình thức chủ yếu là giao khoán đất của công ty cho hộ dân và thu mua lại sản phẩm dứa nguyên liệu của hộ theo Nghị định 135/NĐ-CP/2005 của Chính Phủ. Theo đó, người dân mong muốn có đất sản xuất làm đơn xin công ty cấp đất, ký Hợp đồng giao khoán sử dụng đất bằng văn bản với công ty, trong đó quy định rõ diện tích đất giao khoán, trách nhiệm và nghĩa vụ của bên giao khoán và bên nhận khoán trong suốt thời hạn giao khoán. Ngoài ra, hàng năm công ty sẽ ký Hợp đồng giao khoán SXNN với hộ nhận khoán đất dựa vào hiện trạng đất đai, cơ cấu cây trồng thực tế của hộ trong năm và nhu cầu nguyên liệu của công ty. Hợp đồng này xác định rõ diện tích trồng mỗi giống dứa ở từng vụ, sản lượng giao khoán, giá thu mua dứa trong năm.

Theo kết quả thống kê từ các đội sản xuất, trong năm 2012 có tổng số 1.547 hộ dân ký hợp đồng giao khoán SXNN với công ty trên tổng diện tích là 2.259ha trong đó có 1.851ha diện tích đất trồng dứa, với tổng sản lượng giao khoán là 11,9 ngàn tấn dứa nguyên liệu. Các hộ nhận khoán có trách nhiệm giao nộp sản phẩm dứa nguyên liệu theo hợp đồng đã ký kết với công ty.

3.2.2. Về nội dung liên kết

Hợp đồng giao khoán đất trồng cây hàng năm được công ty ký kết với hộ dân trong thời hạn 20 năm, trong đó xác định rõ diện tích trồng dứa và các cây trồng khác được trồng cụ thể trên từng hạng đất. Nội dung của hợp đồng cũng xác định rõ trách nhiệm và quyền hạn của bên giao khoán là Công ty CPTPXK Đồng Giao và bên nhận khoán là các hộ dân (bảng 2). Nội dung liên kết được thể hiện rõ là công ty CPTPXK có trách nhiệm hướng dẫn, kiểm tra việc thực hiện hợp đồng giao khoán, đồng thời thực hiện cung ứng các dịch vụ thủy lợi, khuyến nông, vận chuyển, tiền vốn và thu mua sản phẩm. Ngược lại, các hộ nhận khoán có trách nhiệm bán sản phẩm sản xuất ra trên đất nhận khoán cho công ty theo hợp đồng giao khoán hàng năm.



Sơ đồ 1. Cơ chế liên kết trong hình thức giao khoán đất của công ty cho hộ dân

Nguồn: Thảo luận nhóm, 2013

Bảng 1. Nội dung cơ bản của hợp đồng giao khoán sử dụng đất

	Công ty CPTPXK Đồng Giao	Hộ nhận khoán
Trách nhiệm	<p>Chịu trách nhiệm trước cơ quan nhà nước về quản lý và sử dụng đất.</p> <p>Xác định đúng diện tích, vị trí ranh giới đất, hạng đất; Hướng dẫn kiểm tra việc thực hiện hợp đồng giao khoán đất, đảm bảo thực hiện đúng pháp luật về đất đai.</p> <p>Thực hiện các dịch vụ và tiền vốn, khuyến nông, thu mua sản phẩm, tạo điều kiện và môi trường thuận lợi cho bên B chủ động sản xuất, kinh doanh.</p> <p>Thực hiện các chính sách về BHXH theo quy định đối với cá nhân tham gia BHXH</p> <p>Nếu vi phạm hợp đồng gây thiệt hại cho bên nhận khoán thì phải bồi thường.</p>	<p>Sử dụng đất nhận khoán đúng mục đích, đúng quy hoạch và chịu sự hướng dẫn kiểm tra, giám sát của bên giao khoán..</p> <p>Nộp cho bên A các khoản thuế theo quy định; nộp BHYT, BHXH, phí công đoàn (nếu là người đóng BHXH); Nộp các loại quỹ theo quy định.</p> <p>Bán sản phẩm sản xuất ra trên đất nhận khoán cho bên A theo hợp đồng.</p> <p>Giao lại đất khi cơ quan nhà nước có thẩm quyền thu hồi sử dụng vào mục đích khác</p> <p>Không được giao lại đất khoán và đơn phương chuyển nhượng hợp đồng cho bên thứ 3 dưới bất kỳ hình thức nào</p>
Quyền hạn	<p>Kiểm tra, giám sát việc thực hiện hợp đồng khoán.</p> <p>Xem xét miễn giảm các khoản phải nộp cho bên nhận khoán theo hợp đồng khi có rủi ro xảy ra thiệt hại.</p> <p>Khi bên B vi phạm hợp đồng (trồng cây không đúng định hướng, không hoàn thành chỉ tiêu giao khoán hụt 15% sản lượng giao khoán trong 1 năm) thì bên A căn cứ vào mức độ vi phạm để hủy bỏ hợp đồng và không đền bù tài sản cho các hộ trồng cây không đúng định hướng.</p>	<p>Được ký hợp đồng với bên A về dịch vụ sản xuất, vay vốn. Nếu bị thiên tai, rủi ro được xét miễn giảm các khoản phải nộp cho bên A theo quy định.</p> <p>Được nhận giá trị sản phẩm khi thu hoạch và được hưởng 100% sản lượng vượt khoán theo hợp đồng đã ký.</p> <p>Khi chuyển đi khỏi Công ty, chuyển đi làm nghề khác thì được đền bù tài sản đã đầu tư trên đất theo quy định của nhà nước.</p> <p>Được bồi thường thiệt hại do bên giao khoán vi phạm hợp đồng.</p>

Nguồn: Công ty CPXKTP Đồng Giao, 2012

Ngoài hợp đồng giao khoán sử dụng đất, công ty (đại diện là Phó giám đốc công ty, đội trưởng đội sản xuất) và hộ dân còn ký kết hợp đồng giao khoán SXNN hàng năm. Trong hợp đồng giao khoán SXNN hàng năm xác định rõ diện tích trồng từng giống dưa ở từng thời kỳ (diện tích vụ 1, vụ 2, trồng mới, chồi non...), sản lượng giao khoán dựa trên hiện trạng cây trồng của hộ, quy cách phân loại sản phẩm dưa (dưa loại 1, loại 2), giá thu mua cụ thể đối với từng

loại sản phẩm, giá thu mua chồi, giá bán sản phẩm vượt khoán; địa điểm giao nộp sản phẩm. Hợp đồng giao khoán SXNN cũng xác định rõ hình thức xử lý trong trường hợp hộ nhận khoán vi phạm hợp đồng, ví dụ bán dưa ra bên ngoài khi chưa được phép của công ty, hay hộ không hoàn thành sản lượng giao khoán ở mức dưới 15% hay trên 15%. Trách nhiệm của từng bên được cụ thể trong bảng 2.

Bảng 2. Trách nhiệm của các bên trong hợp đồng giao khoán SXNN (năm 2012)

Trách nhiệm của Công ty	Trách nhiệm của hộ nhận khoán
<p>Hướng dẫn kỹ thuật, cho vay (vật tư, tiền ...) theo định mức trong quy trình kỹ thuật..</p> <p>Mua 100% số lượng sản phẩm ghi trong hợp đồng.</p> <p>Hỗ trợ 50% chi phí nilon để hộ áp dụng kỹ thuật phủ màng nilon nhằm hạn chế cỏ dại, giữ độ ẩm, nâng cao năng suất dưa.</p> <p>Thu mua sản lượng vượt khoán với giá cao hơn 500 đồng/kg so với giá trong hợp đồng.</p> <p>Thanh toán tiền (sau khi đã trừ nợ vay vật tư, vốn) chậm nhất là 30 ngày kể từ lúc giao nhận sản phẩm (nếu chậm thanh toán công ty chịu lãi suất bằng lãi suất cho hộ dân vay).</p>	<p>Tổ chức SX theo đúng kế hoạch; giao sản phẩm đủ số lượng, chất lượng theo hợp đồng.</p> <p>Không được tự ý bán sản phẩm ra ngoài (sản phẩm vượt khoán chỉ được bán ra ngoài khi công ty không mua và được công ty đồng ý)</p> <p>Nếu bán sản phẩm ra ngoài nhưng chưa được công ty đồng ý, bị bảo vệ, đội trưởng, phòng ban bắt và lập biên bản thì hộ sẽ bị phạt 100% theo giá mua tại thời điểm đó.</p> <p>Hộ không hoàn thành sản lượng giao khoán từ 1 – 15% thì bị Công ty phạt theo giá quy định tại từng thời điểm, từ 15% trở lên (không có lý do chính đáng) thì sẽ bị thu hồi lại đất giao khoán; Hộ không hoàn thành kế hoạch trồng mới trong năm sẽ bị sẽ thu hồi lại đất.</p>

Nguồn: Công ty CPXKTP Đồng Giao, 2012

3.2.3. Về tình hình thực hiện liên kết trong sản xuất và tiêu thụ dứa nguyên liệu

a. Tình hình thực hiện sản lượng giao khoán

Sản lượng giao khoán là một trong những điều khoản quan trọng nhất trong hợp đồng giao khoán SXNN. Căn cứ vào diện tích đất SXNN, cơ cấu diện tích cây trồng của hộ nông dân trong năm trên từng hạng đất, công ty sẽ xác định sản lượng giao khoán cho từng hộ gia đình và ghi rõ trong hợp đồng. Theo đó, đất hạng 5 (đất tốt) có mức sản lượng giao khoán ở vụ 1 đối với dứa Queen là 16,8 tấn/ha, dứa Cayen là 24 tấn/ha. Mức sản lượng đối với hạng đất 6a thấp hơn, 14,4 tấn/ha với dứa Queen và 19,2 tấn/ha đối với dứa Cayen. Sản lượng dứa giao khoán ở vụ 2 bằng khoảng 50% sản lượng giao khoán dứa vụ 1. Hộ nông dân có trách nhiệm tổ chức sản xuất và thu hoạch dứa để giao nộp khối lượng sản phẩm cho công ty theo hợp đồng đã ký kết.

Theo kết quả tổng hợp của Phòng Nông nghiệp của công ty, trong năm 2012, công ty đã ký hợp đồng giao khoán sản xuất xuất nông nghiệp với 1.547 hộ dân trong 11 đội sản xuất. Tổng sản lượng giao khoán đối với tất cả các hộ dân trong năm là 11,9 ngàn tấn dứa nguyên liệu (bao gồm 2,5 ngàn tấn dứa Queen, 9,4 ngàn tấn dứa Cayen). Tổng sản lượng giao nộp thực tế trong năm đạt 12,2 ngàn tấn, vượt sản lượng giao khoán 2.4% (bảng 3). Trong khi sản lượng

dứa Cayen vượt khoán 5,7%, tỷ lệ hoàn thành kế hoạch đối với dứa Queen chỉ đạt 89,9%. Tổng số hộ giao nộp vượt sản lượng giao khoán là 211 hộ với sản lượng vượt khoán là 426,1 tấn. Tuy nhiên, có khá nhiều hộ không hoàn thành sản lượng giao khoán do sâu bệnh, do xử lý dứa chín muộn hoặc do bán ra bên ngoài. Sau khi công ty đã giảm sản lượng do sâu bệnh và chuyển sản sang năm sau do các hộ xử lý dứa chín muộn, vẫn còn 102 hộ không hoàn thành mức sản lượng giao khoán với tổng sản lượng thiếu hụt là 259 tấn.

b. Tình hình thực hiện giá thu mua sản phẩm dứa nguyên liệu

Trong hợp đồng giao khoán sản phẩm nông nghiệp, giá thu mua sản phẩm dứa nguyên liệu đã được thỏa thuận và thống nhất với các hộ dân. Theo đó, giá mua dứa nguyên liệu tùy thuộc vào chủng loại dứa (dứa Queen hay dứa Cayen), tùy thuộc vào chất lượng sản phẩm (dứa loại 1, loại 2...). Trong năm 2012, công ty thu mua dứa nguyên liệu theo đúng giá trong hợp đồng đã ký kết (Bảng 4).

Trọng lượng quả dứa là chỉ tiêu cơ bản để phân loại chất lượng sản phẩm dứa nguyên liệu. Đối với dứa Cayen, dứa loại 1 có trọng lượng từ 0,5kg/quả trở lên, loại 2 có trọng lượng từ 0,35 – 0,5 kg/quả. Đối với dứa Queen, loại 1 có trọng lượng từ 0,45 kg/quả trở lên, loại 2 có trọng lượng 0,3-0.45kg/quả. Bên cạnh đó chất lượng

Bảng 3. Tình hình thực hiện sản lượng giao khoán theo hợp đồng giao khoán SXNN

Chỉ tiêu	ĐVT	Dứa Queen	Dứa Cayen	Tổng số
1. Sản lượng giao khoán	tấn	2518	9388	11905
2. Sản lượng thực tế	tấn	2263	9925	12188
3. Tỷ lệ hoàn thành	%	89.9	105.7	102.4

Nguồn: Phòng Nông nghiệp -, Công ty CPTPXK Đồng Giao, 2013

Bảng 4. Giá thu mua dứa nguyên liệu của công ty XKTP Đồng Giao năm 2012 (đồng/kg)

Thời vụ dứa	Loại 1	Loại 2
1. Dứa chính vụ	2500	1840
2. Dứa xử lý		
- Thu hoạch từ tháng 1 đến tháng 6	3000	1950
- Thu hoạch từ tháng 9 đến tháng 12	2800	1900

Nguồn: Phòng nông nghiệp - Công ty CPTPXK Đồng Giao, 2013

dứa nguyên liệu còn được đánh giá dựa vào độ chín của quả dứa, vết úng, vết trám trên quả dứa. Giá thu mua dứa xanh, dứa úng chỉ bằng 90% giá thu mua sản phẩm cùng loại. Trong trường hợp quả dứa có vết trám nhỏ hơn 1/3 diện tích quả thì giá thu mua chỉ bằng 70% giá sản phẩm cùng loại. Trong trường hợp hộ dân vượt sản lượng giao khoán thì công ty thu mua sản lượng vượt khoán với giá cao hơn so với giá đã ký trong hợp đồng (cao hơn 500 đồng/1kg đối với sản phẩm dứa loại 1 và cao hơn 250 đồng/1kg sản phẩm dứa loại 2).

c. Tình hình thực hiện kế hoạch trồng mới

Sau khi thu hoạch dứa vụ 2, công ty chỉ đạo các hộ dân làm đất trồng cây ngắn ngày như rau, đậu, lạc. trong 1 vụ (để hạn chế sâu bệnh cho vụ dứa tiếp theo), sau đó các hộ sẽ trồng vụ dứa mới. Kế hoạch trồng mới được thể hiện cụ thể trong hợp đồng giao khoán SXNN hàng năm được ký kết với hộ, trong đó xác định cụ thể diện tích trồng mới đối với từng chủng loại dứa Queen và Cayen trong năm đó. Công ty có thể ứng trước chổi dứa và một số loại vật tư như phân bón, thuốc xử lý chổi và hướng dẫn kỹ thuật trồng chăm sóc cho các hộ dân. Các hộ dân có trách nhiệm phải trồng mới theo diện tích đã được thống nhất trong hợp đồng.

Trong năm 2012 tổng diện tích trồng mới đã ký kết với các hộ dân là 356,3ha. Kết quả trồng mới trong năm 2012 đạt 361ha (trong đó diện tích dứa Queen là 131,7ha, dứa Cayen là 229,3ha), vượt 1,3% so với kế hoạch đề ra. Tất cả các đội sản xuất đều hoàn thành hoặc hoàn thành vượt mức kế hoạch trồng mới. Đặc biệt theo đánh giá của công ty thì năm 2012 là năm cơ bản diện tích trồng mới đều đạt tiêu chuẩn về chất lượng chổi, chất lượng công tác làm đất nên

bước đầu vườn cây đã phát triển tốt hơn rõ rệt so với các năm trước đó. Cơ cấu diện tích trồng dứa Queen, Cayen cũng thay đổi theo đúng chủ trương của công ty. Đây là kết quả đáng khích lệ, góp phần ổn định nguồn cung dứa nguyên liệu cho công ty trong thời gian tới.

3.3. Một số yếu tố ảnh hưởng đến tình hình thực hiện liên kết của hộ dân với công ty trong sản xuất dứa nguyên liệu

a. Giá thu mua và cơ chế thanh toán trong hợp đồng

Theo điều khoản trong hợp đồng, các hộ dân chỉ được phép bán sản phẩm vượt khoán của mình ra thị trường tự do khi đã nhận được sự đồng ý của công ty. Tuy nhiên, theo đánh giá của cán bộ công ty và kết quả điều tra thực tế ở các hộ dân, vẫn có một tỷ lệ đáng kể hộ dân “lén lút” bán dứa ra ngoài thị trường tự do. Kết quả điều tra cho thấy, điều này do hai nguyên nhân cơ bản. Thứ nhất, đa số các hộ dân đều cho rằng giá thu mua dứa nguyên liệu của công ty hiện nay là thấp và không hợp lý (62,85%). Trong khi giá dứa ở ngoài thị trường tăng lên đến 4,5-5 ngàn/kg nhưng giá thu mua trong công ty vẫn là 2-3 ngàn đồng/kg và không có sự điều chỉnh theo biến động giá thị trường. Thứ hai, công ty thanh toán tiền cho các hộ dân thường chậm, không đúng theo thời gian đã cam kết trong hợp đồng (sau 1 tháng theo từng đợt thu hoạch). Do công ty thường thanh toán chậm (có trường hợp đến 3-5 tháng) nên hộ dân gặp khó khăn trong đầu tư mua sắm vật tư phục vụ sản xuất và đời sống. Trong khi đó, dứa bán cho tư thương được giá cao hơn, thanh toán ngay và việc kiểm tra đánh giá chất lượng không khắt khe như đánh giá của công ty.

Bảng 5. Ý kiến đánh giá của hộ về giá thu mua và cơ chế thanh toán trong hợp đồng

	Chỉ tiêu	Tỷ lệ (%)
1. Giá mua dứa nguyên liệu	Rất hợp lý	0
	Tương đối hợp lý	37,14
	Không hợp lý	62,86
2. Thời gian thanh toán	Đúng theo hợp đồng	25,71
	Không đúng theo hợp đồng	74,29

Nguồn: Số liệu điều tra, 2012

Bảng 6. Ý kiến đánh giá của hộ về các biện pháp hỗ trợ sản xuất của công ty (%)

	Rất tốt	Tốt	Bình thường	Chưa tốt
1. Hỗ trợ kỹ thuật trồng, chăm sóc	14,3	62,9	14,3	8,6
2. Hỗ trợ vật tư	0,0	11,4	57,1	31,4
3. Hỗ trợ vận chuyển	34,3	48,6	11,4	5,7

Nguồn: Số liệu điều tra, 2012

b. Công tác quản lý, giám sát tình hình thực hiện hợp đồng

Để tạo điều kiện cho các hộ dân trồng dưa hoàn thành hợp đồng đã ký kết, công ty đã triển khai nhiều biện pháp nhằm hỗ trợ sản xuất của các hộ dân như hỗ trợ kỹ thuật trồng, chăm sóc và xử lý dưa thông qua việc tổ chức các lớp tập huấn cho người dân và cử cán bộ kỹ thuật của công ty xuống các đội sản xuất để nắm tình hình và hỗ trợ khi cần thiết. Trong trường hợp hộ dân thiếu vốn đầu tư cho sản xuất, công ty có thể ứng trước cho hộ chôi giống, phân bón, hóa chất xử lý (công ty sẽ khấu trừ vào tiền thanh toán bán dưa của hộ về sau). Công ty cũng hỗ trợ việc vận chuyển dưa khi thu hoạch từ ruộng dưa của hộ về công ty để giao sản phẩm. Theo đánh giá của các hộ, hoạt động hỗ trợ kỹ thuật và hỗ trợ vận chuyển của công ty là khá tốt, tuy nhiên hoạt động hỗ trợ ứng trước vật tư, đặc biệt là phân bón của công ty chưa tốt, do công ty hỗ trợ không kịp thời, chất lượng phân bón chưa thực sự được đảm bảo và giá bán (ứng trước) phân bón của công ty cao hơn so với giá bán trên thị trường.

Bên cạnh các biện pháp hỗ trợ, công ty cũng tăng cường triển khai các biện pháp để kiểm tra, giám sát hạn chế tình trạng bán dưa cho các tư thương bằng cách thành lập các tổ, đội bảo vệ cấm chốt ở một số tuyến đường giao thông nội đồng để kiểm tra xe vận chuyển dưa khi thu hoạch, cán bộ của công ty thường xuyên đi kiểm tra tình hình đồng ruộng khi dưa đến vụ thu hoạch để lập kế hoạch vận chuyển, thu sản. Trong năm 2012, bảo vệ của công ty đã phát hiện một số trường hợp bán dưa ra bên ngoài khi không được phép của công ty, tịch thu 7,7 tấn dưa nguyên liệu và xử phạt các hộ vi phạm theo hợp đồng đã ký kết. Điều này đã góp phần hạn chế tình trạng vi phạm hợp đồng của các hộ dân.

c. Sự biến động giá bán dưa trên thị trường

Sự biến động giá bán dưa trên thị trường tự do là một trong những yếu tố có ảnh hưởng quan trọng đến tình hình thực hiện hợp đồng của hộ. Khi giá bán dưa trên thị trường cao hơn so với giá thu mua dưa của công ty, nhiều hộ nông dân đã chạy theo lợi ích trước mắt và tìm cách bán sản phẩm dưa của mình cho tư thương chứ không bán cho công ty theo hợp đồng đã ký kết. Điều này là một phần cũng là do nhận thức của hộ dân về trách nhiệm khi ký kết hợp đồng. Nhiều hộ cho rằng chỉ cần bán đủ khối lượng sản phẩm cho công ty theo hợp đồng giao khoán, còn phần vượt sản lượng, có thể bán ra ngoài mà không chú ý đến các điều khoản trong hợp đồng đã quy định hộ chỉ được bán ra ngoài thị trường khi được sự đồng ý của công ty.

d. Các yếu tố khác

Điều kiện thời tiết khí hậu, tình hình sâu bệnh, điều kiện kinh tế và mức đầu tư của hộ là những yếu tố có ảnh hưởng đến năng suất, sản lượng dưa. Do vậy, có ảnh hưởng đến tình hình thực hiện hợp đồng của hộ dân với công ty. Bên cạnh đó sự phối kết hợp giữa chính quyền địa phương với công ty trong việc chỉ đạo sản xuất, triển khai các hoạt động đầu tư cơ sở hạ tầng, hỗ trợ sản xuất cũng là yếu tố có ảnh hưởng đến tình hình thực hiện hợp đồng của hộ với công ty.

3.4. Một số giải pháp nhằm tăng cường quan hệ liên kết trong sản xuất và tiêu thụ dưa nguyên liệu

3.4.1. Tuyên truyền nâng cao nhận thức của hộ nông dân về trách nhiệm thực hiện hợp đồng

Để hạn chế tình trạng hộ dân vi phạm hợp đồng, đặc biệt là tình trạng bán dưa cho tư thương, công ty cần phối hợp với chính quyền

địa phương triển khai công tác giáo dục, tuyên truyền, vận động nhằm tăng cường sự hiểu biết của hộ về các điều khoản trong hợp đồng, nâng cao nhận thức của hộ dân về trách nhiệm trong việc thực hiện hợp đồng đã ký kết cũng như về lợi ích lâu dài của hộ khi ký kết hợp đồng với công ty.

3.4.2. Tăng cường hỗ trợ vật tư cho các hộ nông dân

Theo ý kiến của các hộ dân, hoạt động hỗ trợ vật tư, đặc biệt là phân bón cho các hộ trồng dưa của công ty còn khá nhiều tồn tại. Công ty cần tích cực, chủ động hơn nữa trong việc hỗ trợ cung ứng các loại phân bón cho hộ để các hộ dân có thể chăm sóc dưa đúng theo quy trình kỹ thuật nhằm đảm bảo năng suất, sản lượng, thời gian thu hoạch theo đúng kế hoạch đề ra. Bên cạnh đó, công ty cần xác định mức giá bán các loại vật tư ứng trước cho hộ một cách hợp lý hơn để hộ lựa chọn sử dụng vật tư phân bón ứng trước của công ty.

3.4.3. Nghiên cứu điều chỉnh một số điều khoản trong hợp đồng

Đa số hộ nông dân cho rằng, giá thu mua của công ty là thấp và không linh hoạt. Công ty cần nghiên cứu để sửa đổi một số điều khoản trong hợp đồng để đảm bảo lợi ích của người nông dân trồng dưa. Ví dụ, khi giá thị trường cao hơn giá thu mua của công ty đến một mức độ nhất định (ví dụ 50%), công ty cần điều chỉnh tăng giá thu mua lên một tỷ lệ nào đó (ví dụ 20%) để đảm bảo lợi ích của hộ nông dân, hạn chế tình trạng hộ nông dân bán dưa cho tư thương. Đối với sản lượng vượt khoán, thay bằng việc chỉ thu mua với giá cao hơn 250-500 đồng/kg so với giá trong hợp đồng như hiện nay, công ty cần thu mua với mức giá tương đương 90% giá bán trên thị trường, khi đó người nông dân sẽ thấy quyền lợi của họ được đảm bảo và sẽ tuân thủ tốt hơn các điều khoản trong hợp đồng đã ký kết.

3.4.4. Đảm bảo thanh toán cho hộ nông dân đúng thời hạn

Việc công ty thanh toán chậm hơn so với thời gian quy định trong hợp đồng (mặc dù công ty có trả lãi suất) đã làm cho nhiều hộ gặp một số khó khăn trong sản xuất và đời sống, và nhiều hộ vin vào lý do đó để vi phạm hợp đồng đã ký kết với công ty. Do vậy, công ty cần có kế hoạch đảm bảo nguồn tài chính, làm các thủ tục thanh toán kịp thời cho các hộ nông dân, qua đó tăng cường uy tín của công ty trong việc thực hiện hợp đồng với hộ nông dân.

4. KẾT LUẬN

Nhằm đảm bảo cung ứng đủ số lượng, chất lượng dưa nguyên liệu phục vụ dây chuyền sản xuất chế biến của mình, trong thời gian qua Công ty CPTPXK Đồng Giao đã tăng cường liên kết thông qua việc ký hợp đồng giao khoán SXNN với các hộ dân trong sản xuất, thu mua dưa nguyên liệu trên gần 2.300ha diện tích đất nông nghiệp của công ty. Trong năm 2012, công ty đã ký hợp đồng với 1547 hộ dân với tổng sản lượng giao khoán là 11,9 ngàn tấn, thu mua hoàn thành vượt mức sản lượng giao khoán, chỉ đạo thực hiện và hoàn thành diện tích trồng mới đúng theo kế hoạch của công ty đã đề ra. Mặc dù vậy, vẫn còn không ít hộ (102 hộ) không hoàn thành sản lượng giao khoán của công ty do dưa bị sâu bệnh, do xử lý dưa chín muộn, do bán ra bên ngoài. Các yếu tố ảnh hưởng đến tình hình thực hiện hợp đồng ký kết bao gồm giá thu mua và cơ chế thanh toán trong hợp đồng, biện pháp quản lý giám sát tình hình thực hiện hợp đồng của công ty, sự biến động giá bán trên thị trường. Để tăng cường mối quan hệ liên kết giữa các hộ dân và công ty trong thời gian tới, công ty cần tăng cường hỗ trợ vật tư cho các hộ dân nhận khoán, điều chỉnh một số điều khoản về giá cả thu mua sản phẩm trong hợp đồng giao khoán theo hướng linh hoạt hơn, đảm bảo thanh toán đúng thời hạn cho các hộ dân nhận khoán. Bên cạnh đó, công ty cần phối kết hợp với chính quyền địa phương để tăng cường công tác tuyên truyền vận động nâng cao nhận thức của các hộ dân về lợi ích và trách nhiệm trong việc thực hiện hợp đồng giao khoán.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Alan J., (2005). Issues of Contracts: Applications to Value Chains in Vietnam. Workshop Proceedings of an M4P Linking Farmers to Market through Contract Farmings hold at An Giang University.
- Ninh Đức Hùng (2008). Các giải pháp phát triển vùng nguyên liệu rau quả của công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao. Luận văn thạc sĩ kinh tế. Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội.
- Chu Khôi (2013). Lận đận mối liên kết giữa nông dân và doanh nghiệp. <http://www.kinhtenongthon.com> truy cập ngày 20 tháng 8 năm 2013.
- Trần Quốc Nhân và Ikuo Takeuchi (2012). 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. Tạp chí Khoa học và Phát triển (10)7.
- Công ty CPTPXK Đồng Giao (2012). Báo cáo tổng kết ngành nông nghiệp năm 2012.
- Chính phủ (2002). Quyết định 80/2002/QĐ-TTg, ngày 24/6/2002 về “Khuyến khích tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng.
- Tổng công ty rau quả, nông sản (2010). Báo cáo tổng kết công tác năm 2010 và nhiệm vụ năm 2011.