

Mô hình sản xuất theo hợp đồng giữa nông hộ và doanh nghiệp: ưu, nhược điểm và giải pháp chính sách

LÊ KHƯƠNG NINH

Gióng như nhiều nước, Việt Nam đang cố gắng phát triển và nhân rộng mô hình sản xuất theo hợp đồng giữa nông hộ và doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp để làm tăng thu nhập cho nông hộ và hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, mô hình liên kết này vận hành chưa thật suôn sẻ để phát huy tối đa hiệu quả của nó. Bài viết phân tích ưu nhược điểm của mô hình sản xuất theo hợp đồng, đề xuất giải pháp hỗ trợ phù hợp với điều kiện thực tế của nước ta và lợi ích của các bên tham gia.

Từ khóa: mô hình sản xuất theo hợp đồng, doanh nghiệp, nông hộ, hợp tác xã.

1. Giới thiệu

Ở nhiều nước, các nỗ lực hỗ trợ nông hộ cải thiện thu nhập thường chú trọng đến hai khía cạnh truyền thống là tiến bộ kỹ thuật và chính sách vĩ mô. Tuy nhiên, thực tế cho thấy hai yếu tố này mặc dù rất cần nhưng chưa đủ. Các sáng kiến về định chế – đặc biệt là thể thức tổ chức hoạt động sản xuất và tiêu thụ nông sản – đóng vai trò hết sức quan trọng, bởi chúng có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận các tiến bộ kỹ thuật trong sản xuất và năng lực đáp ứng nhu cầu thị trường của nông hộ, cũng như tính hiệu quả của chính sách vĩ mô.

Một sáng kiến về định chế rất hữu ích đối với nông hộ là mô hình sản xuất theo hợp đồng bao tiêu với doanh nghiệp. Trong mô hình này, doanh nghiệp ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm của nông hộ thay vì tự tổ chức sản xuất hay mua trực tiếp trên thị trường mở. Các điều khoản mua sản phẩm của nông hộ sau khi thống nhất giữa hai bên sẽ được thiết kế thành hợp đồng, với đôi chút khác biệt tùy trường hợp. Do có lợi cho cả nông hộ lẫn doanh nghiệp nên mô hình sản xuất theo hợp đồng trở nên rất phổ biến và làm thay đổi sâu sắc diện mạo của sản xuất nông nghiệp và nông thôn

nhiều nước (Glover, 1987; Singh, 2005; Narayanan, 2014). Ở nước ta, mô hình này cũng rất được quan tâm, như thể hiện trong Quyết định 80/2002/QĐ-TTg ngày 24-6-2002 của Thủ tướng Chính phủ về Chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng và Quyết định 606/QĐ-BCT ngày 25-1-2015 của Bộ Công thương về Lộ trình xây dựng vùng nguyên liệu hoặc liên kết sản xuất và tiêu thụ thóc, gạo của thương nhân kinh doanh xuất khẩu gạo giai đoạn 2015-2020. Tuy nhiên, cấu trúc nội tại phức tạp và tính đa diện của mô hình liên kết này khiến cho sự vận hành của nó trong thực tế không được suôn sẻ và chính sách điều tiết của Chính phủ cũng vì thế mà khó đạt được kết quả như kỳ vọng. Do đó, cần có các phân tích khoa học và toàn diện về mô hình liên kết này để đề xuất giải pháp chính sách sao cho hiệu quả nhằm phát huy tác dụng tích cực của mô hình này, nhất là trên phương diện bình ổn giá bán nông sản và làm tăng thu nhập cho nông hộ, đặc biệt là ở nước ta bởi có hơn 70% dân số sinh sống ở nông thôn và tham gia sản xuất nông nghiệp.

Lê Khương Ninh, PGS.TS., Trường đại học Cần Thơ.

2. Tổng quan về mô hình sản xuất theo hợp đồng

Trong mô hình sản xuất theo hợp đồng – một kiểu liên kết dọc giữa doanh nghiệp và nông hộ – hợp đồng được ký vào đầu vụ, trong đó ấn định thời điểm sản xuất, thời điểm giao nhận, số lượng, phẩm cấp và giá sản phẩm. Doanh nghiệp còn cấp tín dụng (kể cả tín dụng thương mại), cung ứng vật tư nông nghiệp, máy móc và tư vấn kỹ thuật cho nông hộ; song, doanh nghiệp có quyền thẩm định chất lượng sản phẩm và quyền từ chối mua sản phẩm không đạt chuẩn. Về bản chất, mô hình này tích hợp nông hộ vào chuỗi giá trị nông sản trên phạm vi toàn vùng, toàn quốc và thậm chí toàn cầu (khi có sự tham gia của các công ty đa quốc gia), nhưng lại tước đi của hộ quyền chủ động về sản xuất và tiêu thụ sản phẩm (Singh, 2005; Cahyadi và Waibel, 2013).

Sơ khai, mô hình liên kết này được thực hiện giữa hai đối tác chính là doanh nghiệp chế biến nông sản và nông hộ. Dần dà, nó vượt ra khỏi phạm vi đó khi hệ thống siêu thị và các chuỗi cửa hàng thực phẩm chế biến sẵn sử dụng nó để mua nông sản trực tiếp từ nông hộ nhằm đảm bảo chất lượng nguyên liệu cho chế biến. Các công ty đa quốc gia ở các nước phát triển cũng xúc tiến ký kết hợp đồng mua nông sản của nông hộ ở các nước đang phát triển để đảm bảo nguồn cung đầu vào giá rẻ nhằm giảm nhẹ áp lực cạnh tranh gay gắt ở thị trường bản địa. Chẳng hạn, các công ty đa quốc gia như McDonald's và Kentucky Fried Chicken (KFC) đã triển khai hoạt động kinh doanh sang các nước Đông Nam Á, thông qua mô hình sản xuất theo hợp đồng. Các công ty Âu Mỹ khác cũng đã tiếp bước tiên phong của hai công ty này để khai thác nguồn nông sản giá rẻ ở các nước thu nhập thấp.

3. Ưu điểm của mô hình sản xuất theo hợp đồng

3.1. Đối với doanh nghiệp

Mô hình sản xuất theo hợp đồng được cả doanh nghiệp và nông hộ ưa chuộng bởi lợi

ích của nó. Đối với doanh nghiệp, do chi phí đầu tư vào đất đai, nhà xưởng và máy móc thường lớn nên cần có nguồn cung nguyên liệu đảm bảo chất lượng và ổn định để khai thác tối đa công suất máy móc và rút ngắn thời gian hoàn vốn. Mua nông sản trực tiếp trên thị trường mở khó đảm bảo yêu cầu đó, bởi tính bấp bênh cố hữu của thị trường và tính mùa vụ của sản xuất nông nghiệp. Hợp đồng với nông hộ giúp khắc phục khiếm khuyết đó, nhờ các điều khoản ấn định thời điểm sản xuất, thời điểm giao hàng, phẩm cấp, số lượng và giá bán sản phẩm¹. Nói cách khác, mô hình sản xuất theo hợp đồng giúp giảm thiểu bất ổn trong nguồn cung nguyên liệu và cho phép doanh nghiệp toàn quyền kiểm soát quy trình sản xuất của nông hộ để đảm bảo cả số lượng và chất lẫn lượng của nguyên liệu cho sản xuất. Doanh nghiệp còn tiết kiệm được chi phí mua (thuê) đất để sản xuất, thuê lao động và không tốn nguồn lực để quản lý các công đoạn sản xuất nông sản ở quy mô lớn – khía cạnh không thuộc chuyên môn của hầu hết doanh nghiệp. Thông qua mô hình này, doanh nghiệp còn gián tiếp sử dụng lao động của nông hộ mà không phải trả bảo hiểm xã hội, bảo hiểm sức khỏe và chi phí đào tạo. Các ưu thế đó tạo điều kiện rất thuận lợi cho doanh nghiệp đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận.

3.2. Đối với nông hộ

Mô hình sản xuất theo hợp đồng với doanh nghiệp cũng có lợi cho nông hộ. Nông hộ được hưởng lợi từ việc chắc chắn về thị trường đầu ra, nhất là số lượng và giá bán sản phẩm. Thật vậy, nếu không chắc giá bán sản phẩm, nông hộ sẽ quyết định sản lượng theo giá kỳ vọng. Nếu kỳ vọng giá bán sẽ cao thì nông hộ sẽ sản xuất nhiều nên lượng cung sẽ thừa vào thời điểm thu hoạch và giá bán

1. Ở các nước tiên tiến với thị trường hàng hóa và thị trường tài chính phát triển trình độ cao, giá sản phẩm thường được ấn định theo giá trên thị trường đặt trước (forwards) hay thị trường tương lai (futures). Ở các nước đang phát triển, giá thường là giá thời điểm cộng với một khoản tăng thêm được ấn định trước trong hợp đồng.

thực tế sẽ thấp. Ngược lại, nếu kỳ vọng giá bán thấp thì nông hộ sẽ hạn chế sản xuất nên cung thiếu và giá bán thực tế sẽ tăng nhưng nông hộ lại không có nông sản để bán. Trong cả hai trường hợp, nông hộ đều bị thiệt (Lê Khương Ninh, 2014). Sản xuất theo hợp đồng giúp nông hộ khắc phục bất lợi đó. Vì vậy, từ khá sớm, các nghiên cứu (Goldsmith, 1985; Singh, 2005) đã ghi nhận lợi ích của nông hộ khi tham gia mô hình sản xuất theo hợp đồng với doanh nghiệp và chứng minh rằng, lợi ích này bắt nguồn từ thu nhập tăng lên nhờ tránh được sự bấp bênh của sản lượng và giá bán nông sản, bên cạnh sự phát triển của hệ thống giao thông và các trung tâm giao dịch nông sản do chính phủ kết hợp với các doanh nghiệp hình thành nên. Ngoài ra, nông hộ còn được tiếp cận các tiến bộ kỹ thuật do doanh nghiệp chọn lọc và chuyển giao, được cung ứng yếu tố đầu vào và được cấp tín dụng. Nếu không được doanh nghiệp cấp tín dụng, nông hộ có thể thế chấp hợp đồng – loại tài sản tài chính có đầy đủ tính pháp lý – để vay ngân hàng. Trong nhiều trường hợp, chức năng hỗ trợ vay vốn của hợp đồng mới là động lực thúc đẩy nông hộ tham gia mô hình sản xuất theo hợp đồng với doanh nghiệp.

4. Nhược điểm của mô hình sản xuất theo hợp đồng

4.1. Đối với môi trường tự nhiên

Một trong những nhược điểm của mô hình sản xuất theo hợp đồng có liên quan đến môi trường tự nhiên, nếu không được cơ quan chức năng kiểm soát một cách đầy đủ mà phó mặc cho doanh nghiệp. Thông thường, yêu cầu tiên quyết của mô hình sản xuất theo hợp đồng là mọi nông hộ phải cùng canh tác đại trà một (vài) loại giống mới. Hình thức canh tác này cần một lượng lớn tài nguyên tự nhiên (đặc biệt là nguồn nước) và sử dụng nhiều nông dược trong thời gian dài (nhất là ở các hợp đồng dài hạn đối với cây lưu niên). Điều đó làm ảnh hưởng đến nguồn nước, chất lượng đất, sức khỏe và gây ra ô nhiễm. Khác với nông hộ – những người cư trú tại chỗ và có thu nhập từ đất và sức khỏe (yếu tố quyết định khả năng

lao động), doanh nghiệp sẽ phớt lờ các khía cạnh này nếu không bị giám sát, bởi còn nhiều nông hộ khác để chọn ký hợp đồng. Khi nguồn tài nguyên tự nhiên cạn kiệt, khiến chi phí sản xuất tăng cao thì doanh nghiệp sẽ chuyển sang ký hợp đồng với nông hộ nơi khác (Singh, 2005).

4.2. Đối với nông hộ

Mô hình sản xuất theo hợp đồng không chỉ có lợi cho nông hộ; mô hình này cho phép doanh nghiệp toàn quyền kiểm soát cả công đoạn sản xuất lẫn tiêu thụ nông sản nên gián tiếp biến nông dân thành người làm công ăn lương ngay trên đất của mình. Nói cách khác, nông dân giờ đây bán sức lao động thay vì nông sản, nhưng giá trị sức lao động lại phụ thuộc vào giá nông sản – yếu tố gần như do doanh nghiệp định đoạt với tư cách là độc quyền mua. Theo ghi nhận của Burch và cộng sự (1990), các nông hộ sản xuất sữa ở Pê-ru tuy vẫn sở hữu đất và đàn bò nhưng bị trói buộc vào hợp đồng với Công ty Carnation nên mất quyền tự chủ và thu nhập hầu như không tăng, bởi Công ty liên tục điều chỉnh điều khoản về chuẩn chất lượng sản phẩm. Nếu không được đáp ứng, doanh nghiệp không ký hợp đồng tiếp mà nông hộ lại khó tìm được kênh tiêu thụ khác, do sữa sản xuất theo hợp đồng không phù hợp với thị hiếu và thu nhập của người tiêu dùng thông thường.

Kiến thức về tự nhiên (đặc biệt là thời tiết) và thị trường của nông hộ tham gia mô hình sản xuất theo hợp đồng sẽ bị mai một (bởi quen dựa vào kỹ thuật canh tác do doanh nghiệp chuyển giao) nên nông hộ dần không còn cơ hội để thoát khỏi sự ràng buộc của doanh nghiệp. Chẳng hạn, các nông hộ trồng rau sạch được doanh nghiệp chọn ký hợp đồng chắc chắn phải trồng loại rau theo cách thức được chỉ định. Nếu có tranh chấp hợp đồng, nông hộ khó bán rau ra thị trường mở bởi người tiêu dùng không thể phân biệt giữa rau rạch và rau thường nên không chấp nhận trả giá cao. Nông hộ sẽ mất rất nhiều thời gian, công sức và chi phí để điều chỉnh sản xuất nhằm thích ứng với thị trường. Dành hết hay phần lớn đất để sản

xuất nông sản theo hợp đồng với doanh nghiệp còn đồng nghĩa với việc thu nhập của nông hộ phụ thuộc vào một nguồn duy nhất, do đó sẽ phải đối mặt với nhiều rủi ro hơn khi đối tác (doanh nghiệp) thay đổi chiến lược kinh doanh hay thiếu minh bạch (Singh, 2005).

Do có quyền chọn lựa trong số rất nhiều nông hộ để ký hợp đồng nên doanh nghiệp trở thành độc quyền mua và lợi dụng triệt để ưu thế này để “đẩy” bất lợi về cho nông hộ khi cần. Chẳng hạn, nếu gặp khó khăn đối với thị trường đầu ra, doanh nghiệp từ chối mua hay giảm giá mua nông sản, viện cớ là nông hộ không tuân thủ quy trình kỹ thuật – khía cạnh mà không thành phần thứ ba nào có thể xác minh để bảo vệ quyền lợi (chính đáng) của nông hộ. Nếu không thể “ép” giá, doanh nghiệp còn cách khác, như được ghi nhận ở Panama. Ở đó, các nông hộ sản xuất cà chua theo hợp đồng phải đợi đến một ngày rưỡi để được giao hàng cho doanh nghiệp (Glover, 1987). Trong thời gian đó, cà chua giảm trọng lượng do mất nước và doanh nghiệp hưởng lợi do giá cố định nhưng cà chua lại “ráo” nước và “chất” hơn. Một cuộc điều tra của cơ quan chức năng được tiến hành để làm rõ bức xúc của nông hộ về vấn đề này nhưng không kết luận được gì, mặc dù nông hộ một mực cho rằng việc trì hoãn là có ý đồ để doanh nghiệp tiết giảm chi phí. Hiện tượng tương tự cũng xảy ra đối với các loại nông sản khác.

Thông thường, hợp đồng có vẻ công bằng nhưng thực chất lại bị chi phối bởi doanh nghiệp do bao gồm một vài điều khoản rất tùy nghi. Nếu không hiểu tường tận hợp đồng hay khả năng mặc cả của nông hộ yếu, doanh nghiệp sẽ soạn thảo các điều khoản như vậy để quyền biến. Chẳng hạn, hợp đồng có điều khoản cho phép doanh nghiệp có quyền chọn thời điểm nhận hàng. Doanh nghiệp cho rằng điều đó có lợi cho nông hộ bởi nó cho phép doanh nghiệp có thể chuẩn bị chu đáo để kịp thời tiếp nhận hàng nhằm tiết kiệm thời gian và chi phí cho (nhiều) nông hộ. Tuy nhiên, đó có thể là thời điểm giao hàng thuận tiện cho các nông hộ thân hữu và bản thân doanh

nh nghiệp. Nông hộ còn có thể chịu ảnh hưởng tiêu cực bởi hành vi và động cơ lệch lạc của nhân viên của doanh nghiệp trong đánh giá chất lượng và phẩm cấp của nông sản để được “bồi dưỡng”.

Nông hộ còn có thể gặp trường hợp trong đó doanh nghiệp quyền biến đối với tiêu chuẩn sản phẩm. Nếu lượng sản xuất vượt quá khả năng tiêu thụ (do thị trường đầu ra bấp bênh chẳng hạn), doanh nghiệp sẽ nâng chuẩn để loại bớt sản phẩm. Dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật nghèo nàn nhưng phí lại cao. Hầu hết hợp đồng yêu cầu nông hộ tuân thủ nghiêm ngặt hướng dẫn của doanh nghiệp nhưng không ràng buộc trách nhiệm của doanh nghiệp đối với chất lượng nông sản. Doanh nghiệp có thể yêu cầu nông hộ thanh toán tiền cho các hàng hóa và dịch vụ không được cung ứng hay thiếu minh bạch về số lượng và thời điểm cung ứng vật tư nông nghiệp và dịch vụ được hứa hẹn. Ngoài ra, doanh nghiệp còn có thể chậm thanh toán tiền hàng, gây tổn thất lớn cho nông hộ, nhất là khi kéo dài trong giai đoạn lạm phát cao. Đôi khi, doanh nghiệp còn sử dụng ưu thế vượt trội của mình để thay đổi giá mua sản phẩm mà không thông tin trước cho nông hộ. Đặc biệt, hợp đồng luôn “trao” quyền thẩm định chất lượng sản phẩm cho doanh nghiệp nên giá ghi trong hợp đồng không phải là giá nông hộ thực sự được hưởng. Do đó, chức năng bình ổn giá bán nông sản cho nông hộ của mô hình sản xuất theo hợp đồng sẽ không khả quan như kỳ vọng (Cahyadi và Waibel, 2013).

Bị lệ thuộc vào doanh nghiệp nghĩa là an toàn thu nhập – yếu tố tiên quyết khi nông hộ quyết định tham gia mô hình sản xuất theo hợp đồng – chỉ được đảm bảo tạm thời, bởi doanh nghiệp luôn tìm cách tăng lợi nhuận thông qua cắt giảm chi phí. Khi đó, nông hộ phải tìm nguồn tiền thay thế nhằm đảm bảo cuộc sống và yêu cầu kỹ thuật do doanh nghiệp đặt ra. Ngoài ra, mối quan hệ giữa doanh nghiệp và nông hộ còn rất linh hoạt. Ban đầu, doanh nghiệp thường chấp nhận các điều khoản ưu ái đối với nông hộ để hấp dẫn họ nhưng sẽ duy trì nó không lâu. Khi các điều

khoản này không còn, nông hộ sẽ bị “bó tay” bởi các khoản tín dụng phải trả, tính độc canh và không có cơ hội thị trường nào khác để tiêu thụ sản phẩm.

4.3. Đối với doanh nghiệp

Khó khăn lớn nhất của doanh nghiệp nằm ở vấn đề thông tin bất đối xứng, nghĩa là trong số rất nhiều nông hộ, doanh nghiệp rất khó định vị được ai là “tốt” để chọn ký hợp đồng, nhằm tránh hiện tượng nông hộ không thực hiện hợp đồng khi tìm được kênh tiêu thụ khác thuận lợi hơn, bởi khi đó doanh nghiệp sẽ bị tổn thất lớn. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần lượng lớn nhân viên – cùng với chi phí giao dịch cao – để kiểm soát nhằm đảm bảo việc nông hộ tuân thủ quy trình kỹ thuật trong sản xuất. Mọi hoạt động liên quan đến việc cưỡng chế hợp đồng (nếu có) sẽ tốn kém chi phí (ngoài mong đợi) và tạo ra hình ảnh không thân thiện dưới cái nhìn của cộng đồng về doanh nghiệp.

5. Hành vi của nông hộ và doanh nghiệp

Để tránh bị thất thế trước doanh nghiệp nếu hành động đơn phương, các nông hộ có xu hướng hình thành các tổ chức hợp tác riêng cho mình (phổ biến nhất là hợp tác xã) để tăng cường vị thế trong mạc cả khi ký hợp đồng với doanh nghiệp. Song, thực tế cho thấy, hợp tác xã chỉ hữu ích khi doanh nghiệp còn có lợi nếu tiếp tục liên kết với nông hộ. Nếu không, doanh nghiệp sẽ chấm dứt hoạt động này hay bỏ rơi nông hộ bằng việc chuyển hợp đồng sang địa bàn hay nông hộ khác có chi phí sản xuất thấp hơn để tối đa hóa lợi nhuận, nhất là khi đã khai thác cạn kiệt tiềm năng của nông hộ và môi trường tự nhiên nơi đó (Bursch và cộng sự, 1990).

Ngoài ra còn có các yếu tố nội tại cản trở sự hình thành các tổ chức hợp tác của nông hộ. Đầu tiên là khác biệt giữa các nông hộ tham gia hợp đồng, bởi doanh nghiệp có thể ký hợp đồng với cả nông hộ quy mô nhỏ lẫn chủ trang trại (quy mô lớn), dù không xem trọng họ như nhau. Do có rất ít điểm tương đồng giữa hai nhóm này nên khó hình thành một tổ chức liên

kết để bảo vệ quyền lợi chung. Các chủ trang trại có tiềm lực kinh tế mạnh nhưng có thể không quan tâm nhiều đến giá sản phẩm, thậm chí còn có thể chấp nhận vài điều khoản dễ dãi để tận dụng tính kinh tế quy mô của diện tích đất nhờ bán sản phẩm cho doanh nghiệp với số lượng lớn. Nói cách khác, các chủ trang trại không có lợi ích chung với các nông hộ nhỏ nên sẽ không tham gia hợp tác xã. Do nhiều yếu tố như để tiết kiệm chi phí, đảm bảo chất lượng sản phẩm và lượng giao hàng đều đặn với quy mô lớn, các doanh nghiệp thường ưu tiên ký hợp đồng với các chủ trang trại, dẫn đến sự phân hóa giữa các chủ trang trại và nông hộ, nên hợp tác xã không thể hình thành để thực hiện chức năng như được kỳ vọng (Key và Runsten, 1999; Cahyadi và Waibel, 2013).

Một rào cản khác đối với khả năng hợp tác giữa các nông hộ là sự hiện diện của cả nông hộ chuyên sản xuất nông sản lẫn nông hộ sản xuất kiêm kinh doanh nông sản (mua nông sản của các nông hộ khác để cung ứng cho doanh nghiệp), như “cò” lúa hay thương lái ở nước ta. Khi các nông hộ sản xuất thuần túy cố gắng hình thành hợp tác xã thì các nông hộ kiêm kinh doanh nông sản sẽ không tham gia, bởi có động cơ ưu tiên tiếp thị sản phẩm của chính mình và không muốn gánh thêm trách nhiệm cho người khác. Cực đoan hơn, họ sẽ phản đối các sáng kiến giúp cải thiện cơ hội tiếp cận thị trường cho các nông hộ khác để khiến cho doanh nghiệp phải sử dụng họ như người cung ứng sản phẩm không thể thay thế. Họ cũng không muốn giá được bình ổn, bởi giá biến động sẽ tạo cơ hội đầu cơ để kiếm lợi. Nếu tham gia hợp tác xã, nhóm này có thể làm đảo lộn mục tiêu ban đầu của tổ chức này, làm nảy sinh mâu thuẫn nội tại nên khó hoạt động hiệu quả.

Bên cạnh các vấn đề vừa nêu, khó khăn còn xuất phát từ động cơ lợi ích của từng nông hộ riêng biệt. Thật vậy, mô hình sản xuất theo hợp đồng kích thích sự bộc phát của động cơ cá nhân. Như vừa đề cập, không hợp đồng nào công bằng hoàn toàn, bởi có thể ưu ái nông hộ này hơn nông hộ khác. Điều đó khuyến khích

các nông hộ được ưu ái tạo mối quan hệ thân hữu với doanh nghiệp và không cần phải tham gia hay thậm chí cản trở việc hình thành các hợp tác xã.

Tóm lại, mô hình sản xuất theo hợp đồng cho phép doanh nghiệp có thể quyền biến để thủ lợi. Doanh nghiệp có động cơ tìm kiếm hợp đồng với chi phí và giá thấp, trong khi nông hộ khó tự hình thành các tổ chức hợp tác để bảo vệ quyền lợi của mình. Do đó, chính sách can thiệp của Chính phủ trở nên rất cần thiết.

6. Giải pháp chính sách của Chính phủ

Chính sách của Chính phủ nhằm đảm bảo tính công bằng cho hai bên tham gia hợp đồng sẽ đóng vai trò quan trọng đối với triển vọng phát triển của mô hình liên kết này. Do đó, mục tiêu chính sách của Chính phủ cần nhất quán:

- Phối hợp hành động của các cơ quan chức năng.

Sự không thống nhất về quan điểm và hành động của các cơ quan chức năng, như ngân hàng thương mại quốc doanh (đơn vị cấp tín dụng cho nông hộ) và cơ quan thuế (quản lý thuế) sẽ gây trở ngại đối với triển vọng phát triển của mô hình sản xuất theo hợp đồng. Ngân hàng muốn nông hộ bán nông sản với giá cao để đảm bảo trả nợ. Tuy nhiên, giá nông sản – nguyên liệu đầu vào chủ yếu của doanh nghiệp – cao làm giảm số thuế thu được từ doanh nghiệp nên cơ quan thuế có thể muốn giá nông sản thấp. Vì vậy, mục tiêu ổn định giá bán nông sản và làm tăng thu nhập cho nông hộ thông qua mô hình sản xuất theo hợp đồng sẽ trở nên mong manh, tùy thuộc vào thẩm quyền tương đối của các cơ quan này. Khi đó, Chính phủ cần phối hợp hành động của các cơ quan chức năng vì mục tiêu chung.

- Hình thành hay chỉ định cơ quan chuyên trách chịu trách nhiệm phối hợp nông hộ và doanh nghiệp để ký kết hợp đồng sao cho đảm bảo quyền lợi hợp pháp cho cả đôi bên.

Cơ quan này còn có thể đảm trách chức năng khuyến khích nông hộ và doanh nghiệp cùng đầu tư vào cả công đoạn sản xuất lẫn chế

biến (như nông hộ mua cổ phần của doanh nghiệp) để cùng có trách nhiệm bảo vệ quyền lợi của nhau. Ngoài ra, cơ quan này còn có thể kiểm soát việc soạn thảo và thực thi hợp đồng để đảm bảo bình đẳng giữa nông hộ và doanh nghiệp. Khuyến khích và tạo động cơ lợi ích để doanh nghiệp ký hợp đồng lâu dài với nông hộ nhằm tránh chi phí chuyển đổi (sang ký hợp đồng với (nhóm) nông hộ khác) quá cao.

- Khuyến khích ngân hàng cho vay nông hộ và doanh nghiệp tham gia mô hình sản xuất theo hợp đồng.

Sự hiện diện của ngân hàng với tư cách là thành viên độc lập trong mô hình sản xuất theo hợp đồng sẽ giúp điều tiết hành vi của nông hộ và doanh nghiệp. Ngân hàng sẽ tham gia kiểm soát nông hộ để đảm bảo khả năng trả nợ, qua đó làm lợi cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng sẽ bảo vệ quyền lợi chính đáng của nông hộ nếu có xảy ra tranh chấp hợp đồng với doanh nghiệp, bởi bất kỳ bất lợi nào của nông hộ cũng đều ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của nông hộ và lợi nhuận của ngân hàng.

Khuyến khích ngân hàng cho vay các doanh nghiệp ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm cho nông hộ và xem đây là điều kiện tiên quyết để cho vay. Khi đó, doanh nghiệp sẽ cố gắng duy trì mối liên kết dài hạn và đảm bảo quyền lợi cho nông hộ để tiếp tục khai thác khả năng sinh lợi của nguồn vốn ngân hàng. Khi đó, cả nông hộ, doanh nghiệp lẫn ngân hàng đều có lợi và mô hình sản xuất theo hợp đồng sẽ được duy trì và phát triển. Ngoài ra, ngân hàng còn có thể xây dựng cơ chế đặc thù, trong đó ngân hàng cho nông hộ vay vốn rồi chuyển tiền cho doanh nghiệp. Sau đó, nông hộ bán nông sản cho doanh nghiệp. Doanh nghiệp trả tiền cho ngân hàng. Sau khi thu hồi vốn và lãi, số tiền còn lại ngân hàng hoàn trả cho nông hộ. Phương thức này bảo đảm quyền lợi cho nông hộ bởi không còn bị chậm thanh toán. Với mô hình liên kết này, nông hộ sẽ an toàn, do đầu ra và đầu vào đều được bảo đảm bởi doanh nghiệp thông qua sự giám sát của ngân hàng nên nông hộ không sợ bị chiếm dụng vốn.

- Khuyến khích nhiều doanh nghiệp ký hợp đồng với nông hộ nhằm tạo áp lực cạnh tranh để các doanh nghiệp duy trì hợp đồng dài hạn với nông hộ.

Đồng thời, chính sách của Chính phủ cần hướng doanh nghiệp vào việc ký hợp đồng với nhóm nông hộ để không tạo ra sự phân hóa giữa các nông hộ, nhằm tránh các mâu thuẫn xã hội khiến cho mô hình này khó triển khai và nhân rộng. Chính phủ có thể quan tâm hỗ trợ tìm kiếm thị trường đầu ra cho doanh nghiệp. Thực tế cho thấy, một khi thị trường đầu ra ổn định và ngày càng mở rộng (đặc biệt là sang các nước có thu nhập cao với yêu cầu chất lượng sản phẩm khắt khe) thì doanh nghiệp sẽ có động cơ ký hợp đồng bao tiêu nông sản cho nông hộ để đảm bảo nguồn cung nguyên liệu ổn định với chất lượng được kiểm soát.

- Hỗ trợ hình thành các hợp tác xã, kể cả hợp tác xã tín dụng.

Như vừa phân tích, hợp tác xã sẽ giúp nông hộ tăng cường vị thế trong mặc cả với doanh nghiệp nhưng lại khó có thể được thành lập và vận hành suôn sẻ bởi bản thân nông hộ. Do đó, Chính phủ cần hỗ trợ các nông hộ hợp tác với nhau để hình thành các hợp tác xã nhằm đảm bảo quyền lợi chính đáng cho bản thân. Bên cạnh đó, hợp tác xã tín dụng sẽ là nguồn cung ứng vốn để nông hộ đảm bảo thực hiện đúng quy trình kỹ thuật sản xuất nhằm đảm bảo chất lượng nông sản theo đúng như hợp đồng.

7. Kết luận

Mô hình sản xuất theo hợp đồng mang lại lợi ích cho cả nông hộ lẫn doanh nghiệp và đóng vai trò quan trọng trong quá trình phát triển sản xuất nông nghiệp và hiện đại hóa nông thôn, do đó, cần được nhân rộng. Tuy nhiên, do cấu trúc nội tại phức tạp và tính đa diện của nó nên mô hình này vận hành chưa thật sự suôn sẻ, bởi nông hộ dễ bị tổn thương trước vị thế độc quyền mua của doanh nghiệp, dù doanh nghiệp cũng phải đối mặt với khó khăn. Để khắc phục, nông hộ thường tự hình

thành các tổ chức liên kết để bảo vệ quyền lợi của mình. Song, do nhiều rào cản, phương thức này không đạt được kết quả như kỳ vọng. Do đó, cần có chính sách điều tiết của Chính phủ trên các phương diện như: phối hợp hành động của các cơ quan chức năng, hình thành hay chỉ định cơ quan chuyên trách chịu trách nhiệm phối hợp nông hộ và doanh nghiệp để ký kết các hợp đồng bao tiêu sản phẩm công bằng cho cả đôi bên, chịu trách nhiệm đảm bảo quyền lợi hợp pháp cho cả hai phía, khuyến khích ngân hàng cho vay nông hộ và doanh nghiệp tham gia mô hình sản xuất theo hợp đồng, khuyến khích nhiều doanh nghiệp ký hợp đồng với nông hộ nhằm tạo áp lực cạnh tranh để các doanh nghiệp duy trì hợp đồng dài hạn với nông hộ và hỗ trợ hình thành các hợp tác xã (kể cả hợp tác xã tín dụng)./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Burch D., Rickson R.E. & Thiel I. (1990), "Contract Farming and Rural Social Change: Some Implications of the Australian Experience," *Environmental Impact Assessment Review* 19, pp. 145-155.
2. Cahyadi E.R. & Waibel H. (2013), "Is Contract Farming in the Indonesian Oil Palm Industry Pro-poor?" *Journal of Southeast Asian Economies* 30(1), pp. 62-76.
3. Glover D.J. (1987), "Increasing the Benefits to Smallholders from Contract Farming: Problems for Farmers' Organizations and Policy Makers," *World Development* 15(4), pp. 441-448.
4. Key N. & Runsten D. (1999), "Contract Farming, Smallholders, and Rural Development in Latin America: The Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrowers," *World Development* 27(2), pp. 381-401.
5. Lê Khương Ninh (2013), *Giải pháp tăng cường khả năng tiếp cận vốn tín dụng chính thức cho sản xuất của nông hộ ở Đồng bằng sông Cửu Long*, Đề tài cấp Bộ, Bộ Giáo dục và đào tạo.
6. Narayanan S. (2014), "Profits from Participation in High Value Agriculture: Evidence of Heterogeneous Benefits in Contract Farming Schemes in Southern India," *Food Policy* 44, pp. 142-157.
7. Singh S. (2005), "Role of the State in Contract Farming in Thailand," *ASEAN Economic Bulletin* 22(2), pp. 217-228.