



Tiêu thụ nông sản theo hợp đồng

MINH HOÀI

Quyet định số 80/2002/ TTg ngày 21.6 năm 2002 của Thủ tướng Chính phủ về tiêu thụ nông sản hàng hoá (NSHH) theo hợp đồng đã qua 4 năm (2002-2006) thực hiện. Dưới tác động của Nghị quyết, hoạt động tiêu thụ NSHH đã có bước chuyển biến tích cực và đạt được một số kết quả bước đầu, tuy nhiên, hạn chế, bất cập và khó khăn vẫn còn nhiều.

1. Những kết quả bước đầu

Sau khi có Quyết định 80, hoạt động ký kết hợp đồng tiêu thụ nông sản hàng hoá giữa người sản xuất và các doanh nghiệp chế biến, kinh doanh và xuất khẩu nông sản, có

khởi sắc. Số lượng hợp đồng, sản lượng các loại nông sản chủ yếu, có tỷ suất hàng hoá cao, gắn với chế biến và xuất khẩu, đều tăng khá.

Đối với mặt hàng lúa gạo, ngay từ vụ đông xuân 2003, Tổng công ty lương thực miền Nam và Tổng công ty lương thực miền Bắc đã ký hợp đồng tiêu thụ lúa hàng hoá với hộ nông dân, các doanh nghiệp kinh doanh lương thực thuộc mọi thành phần kinh tế. Số diện tích lúa tiêu thụ theo hợp đồng cả nước năm 2002 là 44 nghìn ha tăng lên 150 nghìn ha năm 2003 và trên 155 nghìn ha năm 2004, chủ yếu là lúa chất lượng cao và lúa giống. Tại vùng ĐBSCL, từ năm 2003, 2004, 2005 và

vụ đông xuân 2006, các tỉnh đã triển khai phương thức bao tiêu lúa hàng hoá theo hợp đồng với tổng diện tích là từ 110-120 nghìn ha, chủ yếu là lúa đông xuân. Các diện tích lúa được tiêu thụ theo hợp đồng là các giống lúa chất lượng cao phục vụ xuất khẩu như: IR 64; OM 1490; OMCS 2000, VN 95-20, OM 2279 và một số giống lúa đặc sản khác như Jasmine 85, Khaw Dawk Mali 105, ST3. Đã có 20 doanh nghiệp tham gia ký hợp đồng tiêu thụ lúa hàng hoá cho nông dân, trong đó có: Công ty thương nghiệp XNK Đồng Tháp 4.800 ha, Công ty lương thực Tiền Giang 5025 ha, Nông trường sông Hậu Cần Thơ 5.600 ha, Công ty lương thực, vật tư nông

ngành tỉnh Kiên Giang 7.000 ha, Nông trường Cờ Đỏ tỉnh Cần Thơ 7.300 ha, Công ty lương thực, xuất nhập khẩu tỉnh Vĩnh Long 11 nghìn ha. Tại An Giang, trong các năm này có 4 doanh nghiệp nhà nước ký hợp đồng tiêu thụ lúa hàng hoá chất lượng cao trên diện tích trên 36.882 ha, sản lượng 110 nghìn tấn, chiếm 50% sản lượng lúa sản xuất, đạt 81, 9% kế hoạch của tỉnh và chiếm 30, 7% tổng sản lượng lúa hàng hoá mua theo hợp đồng toàn vùng ĐBSCL. Đối tác thực hiện hợp đồng là 178 tổ liên kết sản xuất và 54 HTX. Hình thức hợp đồng chủ yếu là tiêu thụ lúa hàng hoá chất lượng cao phục vụ chế biến và xuất khẩu gạo. Hình thức hợp đồng ứng trước vốn, vật tư và bao tiêu lúa hàng hoá chỉ thực hiện ở một số doanh nghiệp với đối tác là hộ nông dân. Vụ đông xuân 2003-2004 Công ty Mekong (Cần Thơ) đã ký hợp đồng đầu tư ứng trước giống, phân bón, hỗ trợ kỹ thuật và bao tiêu sản phẩm đến hộ nông dân từ đầu vụ với giá hợp lý theo từng loại giống lúa. Tại xã Thới Lai, công ty đã ký hợp đồng với 52 hộ nông dân trên diện tích 77 ha, sản lượng 11, 9 tấn giá 2.000 đồng/kg giống Jasmine 85. Đối với lúa hàng hoá khác, công ty cũng đã ký hợp đồng với 584 hộ nông dân tại 10 xã trên diện tích 1.087 ha theo giá thị trường thoả thuận trước vụ thu hoạch, được nông dân chấp nhận.

Vụ đông xuân 2005, phương thức ký hợp đồng tiêu thụ lúa hàng hoá ở các tỉnh ĐBSCL tiếp tục triển khai trên diện tích lúa chất lượng cao để chế biến gạo xuất khẩu. Tổng diện tích lúa được tiêu thụ theo hợp đồng toàn vùng đạt 130 nghìn ha. Đối tác tham gia ký hợp đồng với các doanh nghiệp là HTX, tổ liên kết sản xuất và hộ nông dân, song chủ yếu là tổ liên kết sản xuất và HTX. Vụ đông xuân 2006, do giá lúa tăng cao, lượng lúa sản xuất tăng không đáng kể nên sản lượng lúa hàng hoá tiêu thụ theo hợp đồng không tăng so với vụ trước

nhưng vẫn duy trì ở mức trên 140 nghìn tấn...

Ở các tỉnh Vùng đồng bằng sông Hồng, kết quả triển khai Quyết định 80 trong tiêu thụ nông sản theo hợp đồng chủ yếu đã thực hiện đối với cây lúa. Các tỉnh Hà Nam, Ninh Bình, Hải Phòng nhiều doanh nghiệp kinh doanh lương thực đã ký hợp đồng tiêu thụ lúa hàng hoá với HTX và hộ nông dân. Cũng như ĐBSCL, các hợp đồng chủ yếu được ký đối với các giống lúa chất lượng cao và cá loại lúa đặc sản. Công ty kinh doanh lương thực Hà Nam đã ký hợp đồng tiêu thụ 40 nghìn tấn lúa đông xuân 2003-2004 và 2004-2005 với các HTX dịch vụ nông nghiệp. Công ty giống cây trồng Ninh Bình ký hợp đồng tiêu thụ lúa giống chất lượng cao (lai F1) và giống lúa nguyên chủng với diện tích 23 ha, sản lượng 123 tấn. Tuy sản lượng lúa hàng hoá tiêu thụ theo hợp đồng còn ít, chủng loại còn đơn điệu, chủ yếu là lúa giống và lúa chất lượng cao, lúa đặc sản, nhưng điều quan trọng là đã mở ra hướng đi mới về sản xuất và tiêu thụ lúa hàng hoá theo quy hoạch, gắn với thị trường.

Đối với cà phê: Là nông sản hàng hoá xuất khẩu chủ lực của VN nên vấn đề tiêu thụ sản phẩm theo hợp đồng có ý nghĩa quan trọng đối với hộ nông dân, các trang trại cũng như các doanh nghiệp xuất khẩu. Vì vậy, sau khi có Quyết định 80 của Thủ tướng chính phủ, các doanh nghiệp thuộc Tổng công ty cà phê VN đã xúc tiến triển khai ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm với hộ nông dân. Trong giai đoạn 2003-2006, các doanh nghiệp kinh doanh cà phê thuộc Tổng công ty cà phê đã ký hợp đồng mua 45-50 nghìn tấn cà phê nhân/ vụ sản xuất. Ngoài trung tâm cà phê Đắk Lắk với thị trường sôi động, chủ yếu cà phê với, hình thức ký hợp đồng tiêu thụ cà phê còn được triển khai ở một số địa phương khác với quy mô nhỏ hơn. Tại Quảng Trị, tỉnh có nhiều diện tích cà phê chè,

các doanh nghiệp thuộc Tổng công ty cà phê đã ký hợp đồng đầu tư và tiêu thụ sản phẩm cà phê chè, với 1500 hộ, số vốn đầu tư ứng trước 7 tỷ đồng/năm. Công ty cà phê- cao su Thanh Hoá đã ký hợp đồng đầu tư ứng trước vốn 8 triệu đồng/ha cao su, 4 triệu đồng/ha cà phê với hộ nông dân. Số tiền đầu tư ứng trước, các hộ được nhận bằng cây giống, các loại vật tư chủ yếu và một phần tiền trả công lao động đào hố, gieo trồng. Doanh nghiệp bao tiêu toàn bộ sản phẩm cà phê, cao su sau thu hoạch với giá thoả thuận từ đầu vụ. Tại Nghệ An, các vụ cà phê 2003, 2004 và 2005 các doanh nghiệp đã ký 2.735 hợp đồng tiêu thụ cà phê quả tươi 2.735 hộ nông dân đạt sản lượng 4.200 tấn/vụ. Doanh nghiệp ký hợp đồng tiêu thụ cà phê nhiều nhất là Công ty cà phê cao su tỉnh Nghệ An với 2.251 hợp đồng trực tiếp ký với 2.251 hộ với sản lượng 3.365 tấn, chiếm 80% sản lượng. Công ty rau quả 19/5 ký 231 hợp đồng với sản lượng 414 tấn cà phê.

Mía đường là nông sản hàng hoá làm nguyên liệu cho công nghiệp chế biến nên sau khi có Quyết định 80, vấn đề tiêu thụ mía cây theo hợp đồng được các hộ nông dân và các nhà máy đường quan tâm thực hiện. Theo báo cáo của Cục chế biến nông lâm sản và nghề muối của Bộ nông nghiệp & phát triển nông thôn, tỷ lệ mía cây tiêu thụ theo hợp đồng trước khi có Quyết định 80 là 60% diện tích trồng mía trong vùng mía nguyên liệu của các nhà máy, 3 vụ mía 2003, 2004 và 2005 tỷ lệ này đã tăng lên 70-71, 4% (từ 170 -185 nghìn ha). Đáng chú ý là tất cả các công ty thuộc Tổng công ty mía đường I đã ký hợp đồng đầu tư và bao tiêu mía cây của 100% diện tích các hộ trồng mía vùng nguyên liệu. Các đơn vị thành viên của Tổng công ty mía đường II đã ký hợp đồng đầu tư và tiêu thụ 1, 2 triệu tấn mía cây. Nổi bật trong hoạt động ký kết hợp đồng đầu tư và mua mía cây là công ty mía đường Lam Sơn, (Thanh Hoá). Trong vụ sản xuất mía

2003-2004 và 2005, công ty đã ký hợp đồng đầu tư và bao tiêu mía cây với 32 HTXNN, hàng chục vạn hộ nông dân trồng mía thuộc 9 huyện trong vùng nguyên liệu, đạt 100% diện tích gieo trồng. Đối với hộ nông dân trồng mía ngoài vùng quy hoạch, công ty hợp đồng mua 90% mía cây. Trong quá trình thực hiện hợp đồng, công ty đã cử cán bộ về các xã hướng dẫn kỹ thuật, phối hợp với chính quyền địa phương kiểm tra, quản lý các chủ hợp đồng sử dụng vật tư, tiền vốn đúng mục đích và đảm bảo thanh toán sòng phẳng cho các hộ nông dân trồng mía theo đúng hợp đồng.

Các địa phương khác, tình hình thực hiện hợp đồng tiêu thụ mía cây của các nhà máy đường cũng có nhiều tiến bộ so với trước. Tỷ lệ diện tích mía cây được tiêu thụ theo hợp đồng khá cao: Công ty đường Bình Dương đạt 94, 6%; Công ty đường Cần Thơ đạt 68, 46%; Liên doanh mía đường TATE&LYLE (Nghệ An) đã ký hợp đồng với 20.000 hộ và nhóm hộ với sản lượng 1, 27 triệu tấn mía cây, chiếm 81, 4% sản lượng mía cây tiêu thụ của công ty trong các vụ mía 2003, 2004 và 2005.

Thông qua phương thức tiêu thụ mía cây theo hợp đồng, các nhà máy đường chủ động nguồn nguyên liệu để bố trí kế hoạch sản xuất - kinh doanh, hộ nông dân có vốn đầu tư ứng trước để đầu tư thâm canh, hạn chế tình trạng tư thương ép cấp ép giá như các năm trước. Kết quả bước đầu tuy chưa nhiều nhưng bước đầu các doanh nghiệp và hộ nông dân trồng mía đều có lợi.

Đối với cây bông vải, là nông sản hàng hoá rất cần cho công nghiệp chế biến, được các doanh nghiệp và hộ nông dân trồng bông rất quan tâm về tiêu thụ sản phẩm. Sau khi có QĐ 80, Công ty bông VN đã ký hợp đồng tiêu thụ bông hạt với hộ nông dân vụ bông năm 2003 là 21, 7 và năm 2004 là 22 nghìn ha so với 27, 7 nghìn ha vụ 2002. Sản lượng thu mua đạt 27 nghìn tấn năm 2002,

24 nghìn tấn năm 2003 và 21 nghìn tấn năm 2004 so với 27 nghìn tấn vụ 2002.

Về sữa, năm 2003, Công ty cổ phần sữa VN đã ký 2320 hợp đồng với hộ chăn nuôi sản lượng 85, 7 nghìn tấn sữa, năm 2004 ký 2414 hợp đồng, sản lượng 86 nghìn tấn. Năm 2005 số hợp đồng tiêu thụ sữa tiếp tục tăng, dù giá cả có biến đổi lớn nhưng quan hệ hợp đồng tiêu thụ sục sôi giữa doanh nghiệp với hộ chăn nuôi vẫn ổn định và phát triển.

Về muối, Tổng công ty muối VN đã ký hợp đồng thu mua 100 nghìn tấn năm 2003, 127 nghìn tấn năm 2004 so với 37, 7 nghìn tấn năm 2002.

Về thuốc lá, Tổng công ty thuốc lá VN năm 2003 đã ký 5.676 hợp đồng tiêu thụ NSHH với diện tích 12.375 ha, vốn đầu tư 42, 2 tỷ đồng, năm 2004, ký 3423 hợp đồng, diện tích 11.327 ha, vốn đầu tư ứng trước 38, 3 tỷ đồng.

Về chè, kết quả 4 năm qua các doanh nghiệp đã ký 15.623 hợp đồng tiêu thụ chè búp tươi với diện tích 7.626 ha, sản lượng đạt 46,5 nghìn tấn, vốn ứng trước 10, 2 tỷ đồng.

Về rau quả: từ khi có QĐ 80 đến 6.2006, Tổng công ty rau quả VN đã ký 4.924 hợp đồng tiêu thụ sản phẩm với quy mô diện tích 11.605 ha, sản lượng 156.950 tấn quả tươi các loại, vốn đầu tư ứng trước trên 56 tỷ đồng. Sản phẩm thu mua đã phục vụ nhu cầu của các nhà máy chế biến xuất khẩu.

Về thịt, Công ty cổ phần Thái Lan ký hợp đồng tiêu thụ thịt lợn siêu nạc, gà thịt gà đẻ trứng với các hộ nông dân ở Hà Tây. Hình thức hợp đồng là ứng trước 100% con giống, 50% vốn xây dựng chuồng trại, hướng dẫn kỹ thuật, và tiêu thụ toàn bộ sản phẩm cho hộ nông dân. Một số doanh nghiệp khác cũng đã ký hợp đồng tiêu thụ lợn nạc xuất khẩu cho hộ nông dân ở các tỉnh Quảng Ninh, Thái Bình, Bắc Ninh, Hà Nam. Phương thức hợp đồng đa

dạng nhưng chủ yếu là không ứng trước vốn đầu tư.

Về thủy sản: Đặc điểm của sản xuất thủy sản là sự lệ thuộc quá lớn vào biến động của thời tiết, môi trường sinh thái, của thị trường thế giới. Do vậy, các hình thức liên kết kinh tế, đầu tư và tiêu thụ sản phẩm qua hợp đồng không phổ biến. Tỷ lệ sản phẩm tiêu thụ theo hợp đồng trước Quyết định 80 rất thấp, khoảng 2-3%, sau năm 2002 cũng chỉ lên tới 10%. Tuy nhiên, sau Quyết định 80, đã xuất hiện một số hình thức liên kết kinh tế theo hợp đồng giữa các doanh nghiệp xuất khẩu với hộ nuôi trồng thủy sản. Công ty XNK Vĩnh Long đã ký hợp đồng với 52 chủ bè cá và 48 ao, hầm với diện tích 22, 6 ha, đầu tư 22 triệu con các giống với số vốn ứng trước 33 tỷ đồng. Năm 2004 công ty đã thanh lý hợp đồng có nguyên liệu với giá trị 15, 8 tỷ đồng và hợp đồng không có nguyên liệu 3, 8 tỷ đồng. Công ty cổ phần XNK thủy sản An Giang (AGRIFISH) và công ty XNK nông sản thực phẩm ký hợp đồng đầu tư và bao tiêu sản phẩm với các hộ nuôi cá lồng bè và đạt kết quả khá. Trong năm 2004 các công ty trên đã mua theo hợp đồng 60 nghìn tấn thủy sản nguyên liệu, trong đó 80% sản phẩm do các câu lạc bộ doanh nghiệp cung ứng. Hai mặt hàng xuất khẩu chủ lực là cá tra, cá ba sa, các công ty đã mua theo hợp đồng 31.000 tấn. Năm 2005 và 6 tháng đầu 2006, do diện tích và sản lượng tôm nuôi biến động phức tạp, giá tôm nguyên liệu tăng cao nên các hợp đồng tiêu thụ sản phẩm có xu hướng chững lại so với các năm trước.

Kết quả tiêu thụ NSHH qua hợp đồng theo QĐ 80 sau 4 năm thực hiện có khởi sắc, tuy chưa đều nhưng điều quan trọng là đã đánh dấu thời kỳ mới trong liên kết kinh tế giữa người sản xuất với các doanh nghiệp kinh doanh hàng nông sản, lâm sản và thủy sản. Vấn đề đầu ra của nông sản hàng hoá được giải quyết bước đầu, đã góp phần thúc đẩy sản xuất và xuất

khẩu nông sản cả nước trong 3 năm qua.

Những kết quả bước đầu về tiêu thụ NSHH theo hợp đồng theo Quyết định số 80 của Thủ tướng Chính phủ đã có tác động tích cực đến sản xuất và xuất khẩu nông sản cả nước. Về sản xuất, sản lượng NSHH ngày càng tăng cả số lượng, chủng loại và chất lượng. Bên cạnh các sản phẩm: cà phê, cao su, hạt tiêu, hạt điều... là những loại nông sản có tỷ suất hàng hoá cao vì mục tiêu của sản xuất các nông sản này là để bán tăng dần, tỷ suất hàng hoá trong các nông sản khác cũng tăng rất nhanh. Lúa gạo là thí dụ: sản lượng lúa hàng hoá năm 2002 mới có 17, 5 triệu tấn, chiếm 50, 07%, năm 2003 là 18, 8 triệu tấn, chiếm 52, 7%, năm 2004 là 19, 6 triệu tấn, chiếm 54, 7% và năm 2005 là 22 triệu tấn, chiếm 61% sản lượng sản xuất. Vụ đông xuân 2006 tuy sản lượng lúa hàng hoá không tăng nhưng tỷ suất hàng hoá về cơ bản vẫn xấp xỉ mức các năm trước.

Thực trạng này được thể hiện qua kết quả xuất khẩu các nông sản chủ lực những năm gần đây. Tổng kim ngạch xuất khẩu nông sản, thủy sản tăng từ 3,5 tỷ USD năm 2002 lên 4,5 tỷ USD năm 2004 và gần 5 tỷ USD năm 2005 và trên 3 tỷ đồng 6 tháng đầu năm 2006. Đóng góp vào kết quả đó có vai trò của QĐ 80 về tiêu thụ NSHH theo hợp đồng giữa người sản xuất với các doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu nông sản, thủy sản.

Bên cạnh những lợi ích về kinh tế, Quyết định 80 đã góp phần quan trọng tạo lập phương thức sản xuất và kinh doanh nông sản hàng hoá mới theo hướng gắn với thị trường tiêu thụ trong và ngoài nước. Thông qua hình thức tiêu thụ theo hợp đồng, các hộ nông dân sản xuất nông sản hàng hoá làm quen dần với cách thức mới: sản xuất sản phẩm thị trường cần thay vì sản xuất cái ta có, mang nặng tính tự cung tự cấp trước đây; hình thành các hình thức liên

kết trong tiêu thụ nông sản hàng hoá theo hợp đồng giữa người sản xuất, thương lái và các doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu. Nếu trước Quyết định 80, tiêu thụ NSHH do thương lái quyết định hầu như toàn bộ, thì hiện nay đã có vai trò của chính quyền cơ sở, các HTXNN dịch vụ và các doanh nghiệp, các nhà khoa học, hội nông dân. Vì vậy, quá trình tiêu thụ NSHH một mặt vẫn phát huy các mặt tích cực của thương lái nhưng mặt khác hạn chế được tình trạng ép cấp, ép giá của họ đối với hộ nông dân.

Quyết định 80 còn có tác dụng tích cực khác là nâng cao vai trò của HTXNN và các tổ kinh tế hợp tác ở nông thôn. Trong quá trình thực hiện hợp đồng đầu tư ứng trước và tiêu thụ NSHH, các doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu nông sản thường muốn ký kết hợp đồng với các tổ chức có tư cách pháp nhân đại diện cho hộ nông dân hơn là ký trực tiếp với hộ. Tổ chức đó là HTXNN hoặc tổ kinh tế hợp tác. Chính thực tế đó đòi hỏi các địa phương xây dựng và củng cố các HTXNN và tổ kinh tế hợp tác để tổ chức này làm chức năng dịch vụ đầu ra cho kinh tế hộ nông dân.

2. Những nhược điểm và bất cập

Bên cạnh những kết quả và tiến bộ đã đạt được, các hoạt động và hình thức tiêu thụ nông sản hàng hoá qua hợp đồng theo Quyết định 80 sau 4 năm triển khai, còn bộc lộ nhiều tồn tại, nhược điểm so với yêu cầu đề ra.

Thứ nhất: Sản lượng NSHH tiêu thụ theo hợp đồng còn quá ít so với yêu cầu và khả năng, kể cả tại các vùng sản xuất NSHH tập trung. Thí dụ, hợp đồng tiêu thụ lúa đông xuân cả nước đạt bình quân trên 155 nghìn ha/năm, trong đó vùng ĐBSCL đạt bình quân trên dưới 140 nghìn ha/ năm, chiếm tỷ lệ 3, 8% tổng diện tích lúa toàn vùng. Vụ lúa hè thu và vụ mùa chưa được các

doanh nghiệp quan tâm mua theo hợp đồng. Lúa hàng hoá tiêu thụ qua hợp đồng các vùng khác chỉ đạt 30 nghìn ha /vụ. Tình hình tương tự cũng diễn ra với cà phê, Tây Nguyên, chè miền núi Bắc bộ. Đối với một số sản phẩm phục vụ công nghiệp chế biến như mía, bông, rau quả, kết quả đạt được sau khi có QĐ 80 chưa nhiều, thậm chí giảm. Bông là thí dụ, kết quả đạt được sau khi có QĐ 80 còn thấp hơn thời kỳ trước QĐ là không hợp lý.

Thứ hai: Tình trạng phá vỡ hợp đồng còn xảy ra khá nhiều đối với hầu hết các loại NSHH. Điển hình là các sản phẩm lúa gạo, cà phê, hạt điều, hạt tiêu, thịt lợn, thủy sản. Rõ nhất là tình trạng phá vỡ hợp đồng tiêu thụ bông giữa Tổng công ty bông với các hộ trồng bông ở các tỉnh Bình Thuận, Đồng Nai trong năm 2003-2005. Tình trạng ép cấp, ép giá của các doanh nghiệp thu mua hàng nông sản diễn ra phổ biến làm cho người sản xuất nông nghiệp bị thiệt thòi. Đối với hộ nông dân và các chủ trang trại, hiện tượng không thực hiện hợp đồng cũng diễn ra phổ biến, ở hầu hết các loại NSHH, nhất là khi thị trường có biến động về giá cả nông sản.

Thứ ba: Hợp đồng tiêu thụ NSHH thực hiện không đều giữa các vùng, các địa phương. Trong thực tế, mối liên kết kinh tế qua hợp đồng chủ yếu diễn ra ở các tỉnh phía Nam, nhất là Nam Bộ và Tây Nguyên với một số nông sản xuất khẩu chủ lực ở các vùng sản xuất hàng hoá tập trung như lúa gạo ở ĐBSCL, cà phê Tây Nguyên, còn các vùng khác, về cơ bản vẫn diễn ra tự phát thông qua thương lái, chủ nậu, chủ vựa, chợ nông thôn nên không ổn định.

Thứ tư: Tiêu thụ NSHH qua hợp đồng qua 4 năm thực hiện vẫn chưa hình thành mô hình tiêu biểu cho từng loại nông sản, từng vùng sản xuất nên chưa có cơ sở để tổng kết nhân rộng. Kết quả đạt được ở một số vùng và sản phẩm vẫn còn

mang nặng tính tự phát, quy mô nhỏ, không vững chắc. Hiệu quả kinh tế-xã hội của Nghị quyết còn mờ nhạt, chưa có tác dụng thúc đẩy sản xuất nông nghiệp theo hướng hàng hoá trên phạm vi rộng.

Nguyên nhân của tình hình trên là do: Sản xuất nông sản hàng hoá phát triển chưa đều. Ở nhiều vùng nông thôn, nhất là miền Bắc và miền Trung đại đa số nông dân vẫn chưa quen với sản xuất hàng hoá, chưa có đủ thông tin về thị trường. Thêm vào đó quy mô sản xuất quá bé lại manh mún, phân tán theo hộ nông dân riêng lẻ, sản xuất nông nghiệp vẫn mang nặng tính tự cấp, tự túc, chạy theo số lượng, coi nhẹ chất lượng và hiệu quả. Các HTXNN chưa quen với chức năng ký kết hợp đồng thay cho hộ nông dân. Tình hình đó đã gây khó khăn cho các hoạt động thu gom, vận chuyển, lưu thông và tiêu thụ nông sản hàng hoá qua hợp đồng. Thị trường tiêu thụ nông sản hàng hoá trong nước và ngoài nước nói chung chưa ổn định. Ở thị trường trong nước, sức mua của dân cư còn thấp vì 80% dân cư là nông dân, thu nhập, đời sống nông thôn còn thấp, tập quán tiêu dùng phổ biến vẫn là tự cấp tự túc, cây nhà lá vườn. Thị trường xuất khẩu tuy có được mở rộng so với trước nhưng vẫn chưa ổn định vì hàng nông sản nước ta chưa thiết lập được những thị trường lớn kể cả các mặt hàng chủ lực như gạo, cà phê, chè, lạc nhân... Một số nông sản chưa tìm được thị trường ngoài nước và xuất khẩu vẫn còn mang tính chất ăn đong như thịt lợn, trứng vịt muối, lợn sữa, rau quả. Giá cả nông sản 4 năm qua biến động lớn, nhất là lúa, cà phê, mía cây, hạt tiêu, thịt lợn... nên cả doanh nghiệp và hộ nông dân, trang trại đều không mặn mà với việc ký kết hợp đồng mua, bán trước thời vụ thu hoạch nông sản hàng hoá. Riêng giá lúa vùng ĐBSCL năm 2005- 2006 biến động liên tục theo thời gian, tuần sau khác tuần trước nên rất khó

xác định giá hợp đồng theo giá nào là hợp lý cho cả 2 bên. Tình hình tương tự cũng diễn ra với giá cà phê.

Cơ sở pháp lý của Quyết định 80 chưa chặt chẽ nên cả doanh nghiệp và hộ nông dân chưa yên tâm. Nội dung QĐ 80 chủ yếu mới dừng lại ở mức "khuyến khích", chưa có yếu tố có tính pháp lý cao, chưa có các hướng dẫn của các Bộ, ngành chức năng về quy trình thực hiện, quy chế thưởng phạt đối với các bên chủ thể tham gia ký kết hợp đồng. Vai trò của Nhà nước, Hội nông dân, các hiệp hội tham gia gián tiếp hoặc trực tiếp, các nhà khoa học trong quá trình thực hiện ký kết và triển khai hợp đồng tiêu thụ NSHH còn mờ nhạt. Quan hệ giữa QĐ 80 với chủ trương "Liên kết 4 nhà" chưa rõ ràng nên chỉ dừng lại ở mức độ văn bản, chưa có tính khả thi. Vai trò của một số ngành tổng hợp quan trọng như Ngân hàng, Kế hoạch, Tài chính... trong quá trình thực hiện QĐ 80 và liên kết "4 nhà" còn chưa rõ. Đặc biệt, vai trò của nhà khoa học trong quá trình thực hiện liên kết còn mờ nhạt và không rõ ràng.

Về tổ chức thực hiện, thiếu sự phối hợp chặt chẽ giữa các Bộ, ngành và các tổ chức đoàn thể, xã hội, trong đó có Hội nông dân VN, trong quá trình giải quyết các vấn đề nảy sinh trong ký kết hợp đồng đầu tư, tiêu thụ nông sản hàng hoá và bảo vệ lợi ích của hộ nông dân, các chủ trang trại, các doanh nghiệp. Cơ chế thưởng, phạt đối với doanh nghiệp và hộ gia đình nông dân, ngư dân chưa rõ ràng nên chưa có tác dụng khuyến khích các đơn vị tích cực, ngăn ngừa các đơn vị vi phạm hợp đồng trong quá trình thực hiện.

Vai trò của Nhà nước trong việc thực hiện QĐ 80 còn mờ nhạt. Điểm đáng quan tâm là từ khi có QĐ cho đến nay, Chính phủ vẫn chưa giao cho Bộ, ngành nào chịu trách nhiệm chính trong việc tổ chức chỉ đạo quá trình triển khai Nghị quyết ở TW và các địa phương. Các nghị định, thông

tư hướng dẫn của các Bộ, ngành chức năng cũng còn thiếu và không đồng bộ. Vai trò của Hội nông dân các cấp chưa được đề cập trong Nghị quyết gây khó khăn cho hoạt động của Hội trong quá trình thực hiện liên kết 4 nhà. Đó chính là sự bất cập giữa cơ chế chính sách của Nhà nước và vai trò chỉ đạo thực hiện của các ngành các địa phương và cơ sở.

Sau 4 năm thực hiện quyết định 80 TTg của Thủ tướng Chính phủ, sản xuất và tiêu thụ NSHH thông qua hợp đồng giữa người sản xuất với các doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu nông sản đã đạt được kết quả bước đầu. Sản lượng NSHH tiêu thụ theo hợp đồng có tăng lên so với trước, tính chất hợp đồng chặt chẽ và có cơ sở pháp lý cao hơn. Mặt được có ý nghĩa quan trọng là bước đầu đã tạo ra sự liên kết có cơ sở pháp lý giữa các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, với các HTX, tổ kinh tế hợp tác và hộ nông dân, chủ trang trại về sản xuất và tiêu thụ nông sản hàng hoá. Ý thức và kiến thức của hộ nông dân về sản xuất và tiêu thụ NSHH qua hợp đồng được nâng cao. Vai trò của HTXNN, tổ hợp tác, hội nông dân và chính quyền cơ sở được khẳng định, hạn chế các yếu tố tự phát, tự cung tự cấp vốn có của hộ nông dân. Thông qua liên kết kinh tế theo hợp đồng, bước đầu đã hình thành mối liên hệ khá chặt chẽ giữa sản xuất với chế biến lưu thông và tiêu thụ nông sản hàng hoá góp phần mở rộng và bình ổn thị trường trong nước và xuất khẩu. Tuy nhiên, so với yêu cầu và khả năng, những kết quả đạt được còn rất hạn chế. Số lượng NSHH tiêu thụ qua hợp đồng chưa nhiều, tăng chậm, chưa đều và chưa vững. Tình trạng phá vỡ hợp đồng vẫn còn xảy ra khá phổ biến nhưng chưa có cơ chế xử lý thống nhất. Nguyên nhân có nhiều trong đó có cơ sở pháp lý chưa thật vững, tổ chức chỉ đạo chưa đồng bộ, sự phối hợp giữa các ngành, các cấp chưa chặt chẽ; vai trò của nhà nước còn mờ nhạt nhưng chậm bổ sung, sửa đổi.