TIÊU THỤ NÔNG SẢN THEO HỢP ĐỒNG SAU 4 NĂM THỰC HIỆN (2002 - 2006)

MINH HOÀI

Quyết định số 80/2002/TTg ngày 21-6-2002 của Thủ tướng Chính phủ về tiêu thụ nông sản hàng hóa theo hợp đồng đã qua 4 năm thực hiện. Dưới tác động của quyết định, hoạt động tiêu thụ nông sản hàng hóa 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 hóa 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 hóa cao gắn với chế biến và xuất khẩu đều tăng khá .

Ngay từ vụ đông xuân 2003, Tổng công ty Lương thực đã ký hợp đồng tiêu thụ lúa hàng hóa 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 đã tăng từ 44 nghìn hệc-ta năm 2002, lên 150 nghìn héc-ta năm 2003 và trên 155 nghìn héc-ta năm 2004, chủ yếu là lúa chất lượng cao. Ở vùng đồng bằng sông Cửu Long, từ các năm 2003, 2004, 2005 và vụ đông xuân 2006, các tỉnh đã triển khai phương thức bao tiêu lúa hàng hóa theo hợp đồng với tổng diện tích là từ 110 - 120 nghìn héc-ta, chủ yếu là lúa đông xuân, các giống lúa chất lượng cao phục vụ xuất khẩu như: IR64; OM 1490; OMCS2000, VN 95-20, OM2279 và lúa đặc sản như Jasmine 85, Khaw Dawk Mali 105, ST3. Có 20 doanh nghiệp tham gia ký hợp đồng tiêu thụ lúa hàng hóa cho nông dân như: Công ty thương nghiệp xuất nhập khẩu Đồng Tháp 4.800 ha, Công ty Lương thực Tiền Giang 5.025 ha, Nông trường Sông Hậu 5.600 ha, Công ty Lương thực, Vật tư nông nghiệp Kiên Giang 7.000 ha, Nông trường Cờ Đỏ 7.300 ha... Tại An Giang, trong các năm này có 4 doanh nghiệp nhà nước ký hợp đồng tiêu thụ lúa hàng hóa 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 hóa mua theo hợp đồng toàn vùng đồng bằng sông Cửu Long. Đối tác thực hiện hợp đồng là 178 tổ liên kết sản xuất và 54 hợp tác xã. Hình thức hợp đồng chủ yếu là tiêu thụ lúa hàng hóa 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 hóa chỉ thực hiện ở một số doanh nghiệp với

đối tác là hộ nông dân. Vụ đông xuân 2003 - 2004 Công ty Mê-Công (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. Đối với lúa hàng hóa khác, công ty cũng đã ký hợp đồng với 584 hộ nông dân tại 10 xã trên diện tích 1.087 ha theo giá thỏa thuận trước vụ thu hoạch được nông dân chấp nhận.

Vụ đông xuân 2005, các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long 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 héc-ta. Đối tác tham gia ký hợp đồng với các doanh nghiệp là hợp tác xã, tổ liên kết sản xuất và hộ nông dân, song chủ yếu là tổ liên kết sản xuất và hợp tác xã. Vụ đông xuân 2006, do giá lúa tăng cao, lượng lúa sản xuất tăng không đáng kể nên sản lượng lúa hàng hóa 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 đã thực hiện Quyết định 80 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 hóa với hợp tác xã và hộ nông dân. Các hợp đồng chủ yếu được ký là các giống lúa chất lượng cao và 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 hợp tác xã 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 hóa 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 quan trọng là mở ra sản xuất lúa hàng hóa, gắn với thị trường.

Cà phê là nông sản hàng hóa xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Vấn đề tiêu thụ cà phê theo hợp đồng có ý nghĩa quan trọng đối với hộ nông dân, các trang trại, 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 Việt Nam đã xúc tiến triển khai ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm với hộ nông dân. Từ năm 2003 - 2006, các doanh nghiệp đã ký hợp đồng mua 45 - 50 nghìn tấn cà phê nhân/vụ. Ngoài Trung tâm Cà phê Đắc Lắc có thị trường sôi động, còn ở các địa phương khác có quy mô nhỏ hơn. Ở Quảng Trị, các doanh nghiệp đã ký hợp đồng đầu tư và tiêu thụ cà phê chè với 1.500 hộ, số vốn đầu tư ứng trước 7 tỉ đồng/năm. Ở Thanh Hóa, Công ty đã ký hợp đồng đầu tư ứng trước vốn với hộ nông dân nhận bằng cây giống, các loại vật tư chủ yếu. Doanh nghiệp bao tiêu toàn bộ sản phẩm cà phê, cao su sau thu hoạch với giá thỏa thuận từ đầu vụ. Ở Nghệ An, các doanh nghiệp đã ký 2.735 hợp đồng tiêu thụ cà phê quả với 2.735 hộ nông dân đạt sản lượng 4.200 tấn/vụ.

Theo báo cáo Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, tỷ lệ mía cây tiêu thụ theo hợp đồng trước khi có Quyết định 80 diện tích trồng mía trong vùng mía nguyên liệu của các nhà máy là 60%, đến 3 vụ mía 2003, 2004 và 2005 tỷ lệ này đã lên 70 - 71,4%. 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 là Công ty Mía đường Lam Sơn (Thanh Hóa) đã ký hợp đồng đầu tư và bao tiêu mía cây với 32 hợp tác xã, hàng chục vạn hộ trồng mía, 9 huyện trong vùng nguyên liệu, đạt 100% diện tích 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 bảo đảm 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 trồng mía được tiêu thụ theo hợp đồng khá cao: Công ty Mía đường Bình Dương đạt 94,6%; Công ty Mía đường Cần Thơ đạt 68,46%; Liên doanh Mía đường TATE&LYLE (Nghệ An) đã ký hợp đồng với 20.000 hộ với sản lượng 1,27 triệu tấn mía cây, chiếm 81,4%. 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; các doanh nghiệp và hộ nông dân trồng mía đều có lợi.

Sau khi có Quyết định 80, Công ty Bông Việt Nam đã ký hợp đồng tiêu thụ bông hạt với hộ nông dân vụ bông năm 2003 là 21,7 nghìn héc-ta và năm 2004 là 22 nghìn ha so với 27,7 nghìn héc-ta 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 năm 2002.

Năm 2003, Công ty cổ phần Sữa Việt Nam đã ký 2.320 hợp đồng với hộ chăn nuôi sản lượng 85,7 nghìn tấn sữa, năm 2004 ký 2.414 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 sữa giữa doanh nghiệp với hộ chăn nuôi vẫn ổn định và phát triển. Tổng công ty Muối Việt Nam đã ký hợp đồng thu mua 100 nghìn tấn năm 2003, 127 nghìn tấn năm 2004 so với 37,7 nghìn tấn năm 2002. Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam năm 2003 đã ký 5.676 hợp đồng tiêu thụ nông sản hàng hóa với diện tích 12.375 ha, vốn đầu tư 42,2 tỉ đồng, năm 2004, ký 3.423 hợp đồng, diện tích 11.327 ha, vốn đầu tư ứng trước 38,3 tỉ đồng. Các doanh nghiệp chế biến chè 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 tỉ đồng. Từ khi có Quyết định 80 đến 6-2006, Tổng công ty Rau quả Việt Nam 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 tỉ đồng. Sản phẩm thu mua đã phục vụ nhu cầu của các nhà máy chế biến xuất khẩu. 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.

Đặc điểm của thủy sản là phụ thuộc nhiều 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 khi chưa có Quyết định 80 rất thấp, khoảng 2 - 3%, sau năm 2002 cũng chỉ lên tới 10%. Nay 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 xuất nhập khẩu 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 tỉ đồng. Năm 2004, công ty đã thanh lý hợp đồng có nguyên liệu với giá trị 15,8 tỉ đồng và hợp đồng không có nguyên liệu 3,8 tỉ đồng.

Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Thủy sản An Giang và Công ty xuất nhập khẩu 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 nông sản hàng hóa qua hợp đồng theo Quyết định 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 hóa được giải quyết bước đầu, đã góp phần thúc đẩy sản xuất và xuất khẩu nông sản cả nước.

Những kết quả bước đầu về tiêu thụ nông sản hàng hóa 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 nên sản lượng nông sản hàng hóa 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 hóa cao vì mục tiêu của sản xuất các nông sản này là để bán tăng dần, tỷ suất hàng hóa trong các nông sản khác cũng tăng rất nhanh. Chẳng hạn, sản lượng lúa hàng hóa 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 hóa không tăng, nhưng tỷ suất hàng hóa về cơ bản vẫn như các năm trước.

Thực trạng này được thể hiện ở 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 tỉ USD năm 2002 lên 4,5 tỉ USD năm 2004 và gần 5 tỉ USD năm 2005 và trên 3 tỉ đồng 6 tháng đầu năm 2006. Đóng góp vào kết quả đó có vai trò của Quyết định 80 về tiêu thụ nông sản hàng hóa 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 hóa 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 hóa 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 hóa theo hợp đồng giữa người sản xuất, thương lái và các doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu. Nếu trước Quyết định 80, tiêu thụ nông sản hàng hóa do thương lái quyết định gần như toàn bộ, thì hiện nay đã có vai trò của chính quyền cơ sở, các hợp tác xã nông nghiệp dịch vụ và các doanh nghiệp, các nhà khoa học, hội nông dân. Vì vậy, quá trình tiêu thụ nông sản hàng hóa, một mặt vẫn phát huy các mặt tích cực của thương lái; 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 hợp tác xã nông nghiệp và các tổ kinh tế hợp tác ở nông thôn. Trong quá trình thực hiện hợp đồng, 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. Từ thực tế đó, đòi hỏi các địa phương xây dựng tổ chức này làm chức năng dịch vụ đầu ra cho kinh tế hộ.

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 hóa 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 nông sản hàng hóa tiêu thụ theo hợp đồng còn quá ít so với yêu cầu và khả năng, kể cả tại các vùng sản xuất nông sản hàng hóa tập trung. Thí dụ, hợp đồng tiêu thụ lúa đông xuân cả nước đạt bình quân trên 155 nghìn héc-ta/năm, trong đó vùng đồng bằng sông Cửu Long đạt bình quân trên dưới 140 nghìn héc-ta/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 hóa tiêu thụ qua hợp đồng các vùng khác chỉ đạt 30 nghìn héc-ta/vụ. Tình hình tương tự cũng diễn ra với cà phê ở Tây Nguyên, chè ở miền núi phía Bắc. Kết quả đạt được đối với một số sản phẩm phục vụ công nghiệp chế biến như mía, bông, rau quả... chưa nhiều, thậm chí còn giảm (bông là thí dụ).

Thứ hai, tình trạng phá vỡ hợp đồng còn xảy ra khá nhiều đối với hầu hết các loại nông sản hàng hóa. 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 nông sản hàng hóa, nhất là khi thị trường có biến động về giá cả nông sản.

Thứ ba, hợp đồng tiêu thụ nông sản hàng hóa 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, với một số nông sản xuất khẩu chủ lực ở các vùng sản xuất hàng hóa tập trung như lúa gạo ở đồng bằng sông Cửu Long, 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, vẫn chưa hình thành mô hình tiêu biểu về tiêu thụ hàng hóa qua hợp đồng 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 hóa trên phạm vi rộng. Nguyên nhân của tình hình trên là do sản xuất nông sản hàng hóa 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 hóa, 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 hợp tác xã nông nghiệp 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 hóa qua hợp đồng. Thị trường tiêu thụ nông sản hàng hóa trong nước và ngoài nước nói chung chưa ổn định. Ở thị trường trong nước, sức mua của dân còn thấp, vì 80% là dân cư nông thôn, thu nhập thấp, tập quán tiêu dùng phổ biến vẫn là tự cấp tự túc. Thị trường xuất khẩu tuy có được mở rộng so với trước nhưng vẫn chưa ổn định, vì nước ta chưa thiết lập được những thị trường hàng

nông sản 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 có nhiều biến động, 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 hóa. Riêng giá lúa vùng đồng bằng sông Cửu Long năm 2005 - 2006 biến động liên tục, có lúc tuần sau khác tuần trước nên rất khó xác định giá hợp đồng theo giá nào là hợp lý cho cả hai bên. Tình hình tương tự cũng diễn ra với giá cà phê.

Quyết định 80 chưa tạo ra được những chế tài chặt chẽ giữa các bên nên cả doanh nghiệp và hộ nông dân chưa yên tâm. Nội dung của nó chủ yếu mới dừng lại ở mức "khuyến khích", chưa có tính pháp lý cao, chưa có 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, các nhà khoa học trong quá trình thực hiện ký kết và triển khai hợp đồng tiêu thụ nông sản hàng hóa còn mờ nhạt. Quan hệ giữa Quyết định 80 với chủ trương "Liên kết 4 nhà" chưa rõ ràng nên mức độ khả thi chưa cao. Về tổ chức thực hiện còn thiếu sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ, ngành và các tổ chức đoàn thể, xã hội, trong quá trình giải quyết các vấn đề nảy sinh trong ký kết hợp đồng đầu tư, tiêu thụ nông sản hàng hóa và bảo vệ lợi ích của hộ nông dân, chủ trang trại, 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 vi phạm hợp đồng trong quá trình thực hiện.❑

Đồng Nai xây dựng...

(Tiếp theo trang 48)

- Chất lượng hoạt động của một số tổ chức đảng, đoàn thể còn hạn chế, xây dựng quy chế hoạt động chưa sát. Đảng viên, công đoàn viên sinh hoạt chưa đều; tổ chức đảng chưa thật sự thể hiện là hạt nhân lãnh đạo chính trị đối với đội ngũ công nhân ở doanh nghiệp. Tổ chức công đoàn, Đoàn Thanh niên chưa thực hiện tốt công tác tuyên truyền, vận động, giáo dục người lao động trong doanh nghiệp.

Để tiếp tục tăng cường công tác xây dựng đảng, xây dựng các đoàn thể trong các doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, xin kiến nghị Đảng tiếp tục chỉ đạo một số vấn đề sau:

a - Sớm luật hóa việc thành lập và hoạt động các tổ chức đảng, Đoàn Thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh, Hội Liên hiệp Thanh niên Việt Nam trong các doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

b - Tổ chức tổng kết 10 năm thực hiện Chỉ thị số 07/CT-TW của Bộ Chính trị, *Về tăng cường công tác xây dựng đảng và các đoàn thể nhân dân trong doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài,* để rút kinh nghiệm chỉ đạo tiếp. Cần chú trọng đến việc hướng dẫn xây dựng quy chế và phương thức hoạt động cụ thể cho các tổ chức đảng và đoàn thể trong doanh nghiệp trên. Đồng thời có những chủ trương, chính sách hỗ trợ đối với cấp ủy, đảng viên, cán bộ chủ chốt của các đoàn thể; các điều kiện hỗ trợ người lao động ở doanh nghiệp (như nhà ở, đi lại, vui chơi giải trí, nâng cao kiến thức, tay nghề) để tạo thuận lợi cho việc tập hợp, tuyên truyền, giáo dục rèn luyện đội ngũ giai cấp công nhân.

c - Quan tâm chăm lo, giữ vững bản chất, rèn luyện bản lĩnh cho giai cấp công nhân - cơ sở xã hội - chính trị quan trọng của Đảng. Do đó kiến nghị Ban Chấp hành Trung ương khóa X sớm có nghị quyết về xây dựng giai cấp công nhân và tổ chức công đoàn trong tình hình mới.❑