

# LIÊN KẾT TRONG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ NẤM ĂN GIỮA DOANH NGHIỆP NẤM HƯƠNG NAM VÀ CÁC HỘ NÔNG DÂN HUYỆN YÊN KHÁNH TỈNH NINH BÌNH: THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP

Vũ Đức Hạnh\*, Nguyễn Mậu Dũng\*\*

*Nghiên cứu này nhằm tìm hiểu thực trạng quan hệ liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nấm ăn giữa doanh nghiệp nấm Hương Nam và các hộ nông dân trồng nấm ở huyện Yên Khánh tỉnh Ninh Bình. Kết quả nghiên cứu cho thấy trong mối quan hệ liên kết này thì HTX nông nghiệp đóng vai trò trung gian, là cầu nối giữa doanh nghiệp và hộ nông dân trong việc cung ứng đầu vào, hỗ trợ kỹ thuật và tổ chức thu mua sản phẩm. Để tăng cường quan hệ liên kết thì tuyên truyền nâng cao nhận thức của hộ nông dân về trách nhiệm thực hiện hợp đồng liên kết; tăng cường cung ứng vật tư, hỗ trợ kỹ thuật cho các hộ nông dân; xem xét điều chỉnh giá thu mua và thanh toán đúng hạn cho hộ nông dân; tăng cường vai trò của chính quyền địa phương là những giải pháp cần được chú ý thực hiện trong thời gian tới.*

**Từ khóa:** Liên kết, nấm ăn, sản xuất, tiêu thụ, hộ nông dân

## 1. Đặt vấn đề

Nấm ăn là cây trồng mới được đưa vào sản xuất trên địa bàn huyện Yên Khánh tỉnh Ninh Bình từ cuối những năm 1990. Mặc dù vậy, cho đến nay, nấm ăn đã và đang chiếm một vị trí quan trọng trong ngành sản xuất nông nghiệp của huyện. Giá trị sản xuất nấm ăn của huyện liên tục tăng lên, từ 1,9 tỷ đồng (chiếm 0.61% giá trị sản xuất nông nghiệp của huyện) vào năm 2003 đến 5,1 tỷ đồng năm 2005 (Nguyễn Duy Trình, 2007), 18,3 tỷ đồng năm 2010 và 38,3 tỷ đồng (chiếm khoảng 10% tổng giá trị sản xuất nông nghiệp của huyện) vào năm 2012 (Phòng Nông nghiệp Yên Khánh, 2013).

Nấm ăn đã góp phần không nhỏ trong việc nâng cao thu nhập, đa dạng hóa các hoạt động sinh kế của các hộ nông dân và góp phần thay đổi bộ mặt nông thôn trong huyện. Tuy nhiên, do nấm ăn là sản phẩm dễ hư hỏng sau khi thu hoạch, sản xuất nấm ăn chủ yếu ở cấp hộ, quy mô nhỏ lẻ, phân tán... nên nghề trồng nấm ăn trong huyện đã gặp phải không ít khó khăn, đặc biệt là trong khâu tiêu thụ sản phẩm. Để khắc phục điều này, nhiều hộ nông dân đã liên kết với các đơn vị thu gom và chế biến nấm ăn trong huyện, đặc biệt là với doanh nghiệp nấm Hương Nam - một đơn vị sản xuất giống nấm và chế biến nấm ăn được thành lập theo quyết định số 1297/QĐ-

UB ngày 25/7/2002 của UBND tỉnh Ninh Bình.

Theo ước tính, hiện nay có khoảng 70% số hộ trồng nấm trên địa bàn huyện có liên kết với doanh nghiệp Hương Nam trong quá trình sản xuất và tiêu thụ nấm ăn. Có thể nói, doanh nghiệp Hương Nam đã góp phần không nhỏ trong việc thúc đẩy phát triển nghề trồng nấm trên địa bàn huyện Yên Khánh. Tuy vậy, cơ chế, nội dung liên kết giữa doanh nghiệp nấm Hương Nam và các hộ trồng nấm ra sao, tình hình thực hiện và những khó khăn đang gặp phải trong triển khai thực hiện quan hệ liên kết này như thế nào, làm thế nào để tăng cường kết quả và hiệu quả của quan hệ liên kết này, qua đó thúc đẩy nghề trồng nấm ăn trong huyện phát triển một cách bền vững hơn là những câu hỏi đang được đặt ra.

Chính vì vậy, nghiên cứu này được thực hiện nhằm tìm hiểu thực trạng, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm tăng cường hơn nữa quan hệ liên kết giữa doanh nghiệp nấm Hương Nam với các hộ nông dân trồng nấm trên địa bàn huyện trong thời gian tới.

## 2. Phương pháp nghiên cứu

Các số liệu thứ cấp sử dụng trong nghiên cứu này được thu thập từ Phòng Thống kê, phòng Nông nghiệp huyện Yên Khánh và từ các báo cáo về tình

hình sản xuất và tiêu thụ nấm ăn của huyện. Các số liệu sơ cấp về tình hình sản xuất và tiêu thụ nấm ăn được thu thập từ phỏng vấn trực tiếp 35 hộ trồng nấm ở huyện Yên Khánh có liên kết với công ty Nấm Hương Nam. 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 về những thuận lợi khó khăn của các hình thức liên kết trong tiêu thụ nấm ăn của hộ. 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 sản xuất nấm ăn trên địa bàn huyện Yên Khánh

Sản xuất nấm ăn được chính thức triển khai thí điểm trên địa bàn huyện Yên Khánh từ năm 1999 thông qua dự án “Sản xuất thử nấm ăn – hoàn thiện công nghệ trồng nấm” dưới sự trợ giúp của Trung tâm công nghệ sinh học thực vật (thuộc Viện di truyền Nông nghiệp). Trong những năm 1999-2000, nhiều lớp tập huấn chuyển giao kỹ thuật trồng nấm cho các hộ nông dân đã được tổ chức trên địa bàn huyện. Mặc dù vậy, nghề trồng nấm trong huyện chỉ thực sự phát triển từ năm 2005, sau khi huyện xây dựng thành công Chương trình phát triển nghề trồng nấm. Hiện nay, sản xuất nấm ăn của huyện được tập trung phát triển chủ yếu ở một số xã Khánh Nhạc, Khánh Công, Khánh Hải, Khánh Trung, Khánh Vân và thị trấn Yên Ninh với một số sản phẩm oanấm chủ yếu là nấm sò, nấm mỡ, mộc nhĩ, nấm rom, linh chi. Lượng nguyên liệu rom rạ sử dụng trong sản xuất nấm ăn tăng từ 5911 tấn vào năm 2009 lên đến 7424 tấn vào năm 2011 và giảm xuống còn 6723 tấn vào năm 2012 (do bão số 8 làm đổ sập hơn 10 ngàn m<sup>2</sup> lán trại trồng nấm năm 2012). Năng suất, sản lượng nấm ăn liên tục tăng qua các năm. Tổng giá trị sản xuất nấm ăn trong toàn huyện ước đạt 38,3 tỷ đồng vào năm 2012 chiếm khoảng 10% tổng giá trị sản xuất nông nghiệp của huyện.

#### 3.2. Cơ chế và nội dung liên kết của doanh nghiệp Hương Nam với các hộ nông dân

##### 3.2.1. Về cơ chế liên kết

Doanh nghiệp nấm Hương Nam là đơn vị sản xuất giống nấm và chế biến nấm ăn được thành lập theo quyết định số 1297/QĐ-UB ngày 25/7/2002 của UBND tỉnh Ninh Bình với nhiệm vụ chủ yếu là chuyển giao kỹ thuật sản xuất và chế biến nấm, sản xuất và cung ứng giống nấm cấp 2, cấp 3 cho hộ trồng nấm và thu mua sản phẩm nấm đạt tiêu chuẩn từ hộ sản xuất. Theo ước tính, hiện có khoảng 70% số hộ sản xuất nấm ăn liên kết với Doanh nghiệp nấm Hương Nam trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nấm ăn theo cơ chế liên kết được thể hiện thông qua sơ đồ 1. Theo đó, Doanh nghiệp nấm Hương Nam không ký hợp đồng trực tiếp với từng nông dân sản xuất nấm mà doanh nghiệp ký hợp đồng với tổ chức đại diện cho các hộ nông dân là các HTX nông nghiệp. HTX nông nghiệp thay mặt hộ nông dân ký kết hợp đồng cung ứng vật tư, chuyển giao kỹ thuật, thanh toán nhận trả bằng văn bản với doanh nghiệp nấm Hương Nam còn doanh nghiệp chỉ kiểm tra chất lượng sản phẩm khi HTX bán sản phẩm cho doanh nghiệp. HTX không ký hợp đồng bằng văn bản mà chỉ hợp đồng miệng với từng hộ nông dân. Ban chủ nhiệm HTX có trách nhiệm đôn đốc các hộ nông dân thực hiện đúng quy trình sản xuất nấm ăn để đáp ứng yêu cầu về sản phẩm của doanh nghiệp. Sau khi thu hoạch, các hộ nông dân sẽ bán sản phẩm của mình cho doanh nghiệp Nấm Hương Nam thông qua HTX nông nghiệp.

##### 3.2.2. Về nội dung liên kết

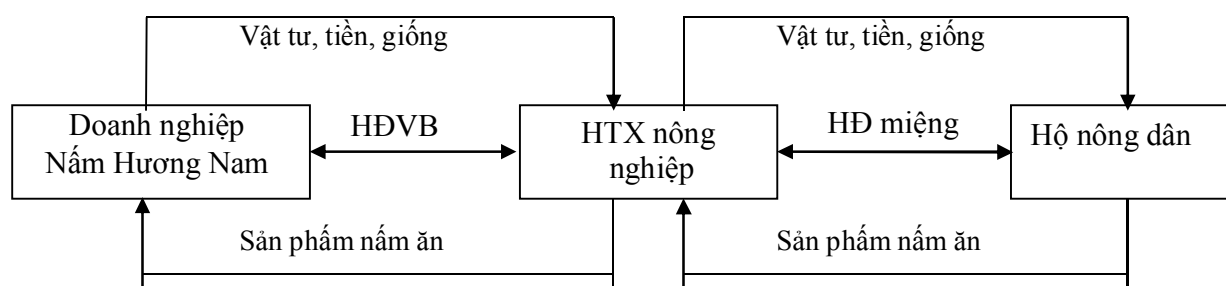
Khi tham gia liên kết với các hộ trồng nấm thông qua HTX, doanh nghiệp Hương Nam thực hiện cung ứng vật tư (giống, phân bón), hỗ trợ kỹ thuật, và bao tiêu sản phẩm của hộ trồng nấm. Vật tư mà doanh nghiệp cung ứng cho hộ nông dân qua HTX được thanh toán theo phương thức trả chậm, thanh toán sau khi thu hoạch nấm ăn. Sản lượng giống mà doanh nghiệp cung ứng được dựa trên số hộ sản xuất liên kết với doanh nghiệp qua HTX, lượng nguyên liệu sử dụng theo hợp đồng và định mức về lượng giống sử dụng trên 1 tấn nguyên liệu. Doanh

**Bảng 1: Tình hình sản xuất nấm ăn trên địa bàn huyện Yên Khánh 2009-2012**

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
1. Tổng lượng nguyên liệu sử dụng (tấn rom)	5.911	7.520	7.424	6.723
2. Năng suất bình quân (kg/tấn nguyên liệu)	253,7	299,2	305,8	331,7
3. Tổng sản lượng nấm ăn (tấn)	1.500	2.250	2.270	2.230
4. Tổng giá trị nấm ăn (triệu đồng)	13.150	18.300	25.540	38.359

(Nguồn: Phòng Nông nghiệp huyện Yên Khánh, 2012)

**Sơ đồ 1: Cơ chế liên kết giữa doanh nghiệp và hộ nông dân trồng nấm**



(Nguồn: Nguyễn Thị Mến, 2012)

Doanh nghiệp cam kết thu mua 100% lượng nấm ăn sản xuất ra đảm bảo chất lượng với mức giá được quy định trong hợp đồng, đồng thời doanh nghiệp đảm bảo điều chỉnh giá thu mua sản phẩm không thấp hơn giá thị trường. Trách nhiệm cụ thể của doanh

Doanh nghiệp nấm Hương Nam, của HTX và của hộ nông dân trồng nấm được thể hiện trong bảng 2.

### 3.3. Tình hình thực hiện liên kết của hộ với doanh nghiệp nấm Hương Nam

**Bảng 2: Trách nhiệm của các bên tham gia liên kết**

	<b>Trách nhiệm</b>
Trách nhiệm của Doanh nghiệp Nấm Hương Nam	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cung ứng đầy đủ giống nấm cho HTX với định mức 40kg giống nấm sò (giá 17000đ/kg), 15kg giống nấm mỡ (giá 22000đ/kg), 12 kg giống nấm rơm (giá 22000đ/kg)/1 tấn nguyên liệu</li> <li>Cung ứng vật tư cho HTX theo kế hoạch đề HTX cung ứng cho hộ với giá: 9500đ/kg đạm Urê, 8000đ/kg đạm sunfat, 3500đ/kg lân (định mức là 5 kg đạm ure, 20kg đạm sunfat, 30 kg lân/tấn nguyên liệu)</li> <li>Kết hợp với HTX tập huấn quy trình sản xuất chế biến nấm ăn cho hộ</li> <li>Cử cán bộ kỹ thuật xuống hỗ trợ hộ nông dân</li> <li>Tổ chức thu mua sản phẩm theo đúng thời gian hợp đồng, với giá 20 ngàn đ/kg nấm sò, 30 ngàn đ/kg nấm mỡ, 30 ngàn đ/kg nấm rơm.</li> <li>Điều chỉnh giá thu mua theo giá thị trường để giá thu mua không thấp hơn 5% so với giá thị trường.</li> <li>Thanh toán tiền mặt cho HTX sau khi đã thu mua xong (bao lâu?)(Thanh toán ngay)</li> <li>Chịu chi phí vận chuyển đầu vào đến HTX và chi phí vận chuyển sản phẩm nấm từ HTX</li> </ul>
Trách nhiệm HTX	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cung ứng giống cho các hộ liên kết sản xuất theo đúng giá mà DN quy định.</li> <li>Hỗ trợ hộ trồng nấm 300.000 đồng/tấn nguyên liệu (Doanh nghiệp hay HTX hỗ trợ?) (Ngân sách nhà nước)</li> <li>Thông báo cho hộ dân đăng ký mua vật tư với giá mà DN quy định</li> <li>Phối kết hợp với DN tổ chức tập huấn quy trình kỹ thuật sản xuất nấm ăn cho hộ</li> <li>Phối kết hợp với DN tổ chức SX nấm đúng lịch thời vụ</li> <li>Tổ chức thu mua sản phẩm từ hộ để bán cho DN</li> <li>Không được bán sản phẩm cho các DN khác dưới bất kỳ hình thức nào</li> <li>Thanh toán cho các hộ trên cơ sở đối trừ vật tư mà hộ đã được cung ứng</li> </ul>
Trách nhiệm hộ nông dân	<ul style="list-style-type: none"> <li>Phải SX nấm ăn bằng giống nấm mà DN cung cấp thông qua HTX</li> <li>SX nấm ăn theo đúng lịch thời vụ, đúng quy trình kỹ thuật</li> <li>Tham gia lớp tập huấn quy trình SX chế biến nấm do HTX và DN tổ chức</li> <li>Đảm bảo chất lượng nấm ăn theo quy định</li> <li>Chỉ được bán sản phẩm cho HTX, DN Hương Nam</li> <li>Thanh toán chi phí dịch vụ cho HTX (1.000đ/kg nấm thương phẩm)</li> </ul>

(Nguồn: Thảo luận nhóm, 2012)

### 3.3.1. Về cung ứng vật tư

Theo nội dung liên kết được thống nhất, doanh nghiệp Nấm Hương Nam sẽ cung ứng giống nấm cho các hộ nông dân và các hộ nông dân liên kết với doanh nghiệp chỉ được sử dụng giống nấm mà doanh nghiệp cung ứng. Giống nấm chính mà doanh nghiệp cung ứng là nấm sò, nấm mỡ, nấm rơm, trong đó nấm sò chiếm tỷ trọng chủ yếu (trên 90%). Lượng giống nấm được doanh nghiệp cung ứng trong năm 2011, năm 2012 tăng lên đáng kể so với năm 2010 (năm 2012 giảm đi so với năm 2011 do ảnh hưởng của bão số 8). Tổng giá trị giống nấm mà doanh nghiệp cung ứng cho hộ nông dân trong năm 2012 đạt trên 700 triệu đồng. Mức giá bán giống nấm cho hộ đã được doanh nghiệp hỗ trợ 3000 đồng/kg.

Bên cạnh việc cung ứng giống nấm, doanh nghiệp Hương Nam cũng cung ứng một số loại phân bón cho các hộ dân trồng nấm, chủ yếu là đạm urê, đạm sulfat và lân nếu các hộ nông dân có nhu cầu (theo định mức đã được thống nhất trong hợp đồng với HTX). Lượng đạm urê được doanh nghiệp cung ứng cho các hộ nông dân vào khoảng 5 tấn/năm, đạm sulfat vào khoảng 19-22 tấn/năm và lân là khoảng 22-28 tấn/năm. Giá bán của các loại phân bón thường bằng với giá bán trên thị trường, tuy nhiên các hộ nông dân không phải trả tiền ngay mà đối trừ vào giá trị sản phẩm nấm khi hộ bán cho doanh nghiệp.

### 3.3.2. Về chuyển giao kỹ thuật

Mỗi năm doanh nghiệp Hương Nam đều cử cán bộ của Doanh nghiệp xuống địa phương để chuyển giao kỹ thuật cho các hộ nông dân trồng nấm. Thường thường là vào trước vụ trồng nấm, cán bộ

của doanh nghiệp sẽ xuống HTX để hướng dẫn cho hộ cách xử lý nguyên liệu, cách vào luống, kỹ thuật cấy giống và kỹ thuật chăm bón nấm.

### 3.3.3. Về tiêu thụ sản phẩm

Tổng sản lượng nấm ăn mà doanh nghiệp Nấm Hương Nam thu mua từ các hộ trồng nấm trên địa bàn huyện trong năm 2012 là 295,5 tấn, trong đó chủ yếu là nấm sò (chiếm 54,4%) và nấm mỡ (chiếm 35,7%). Giá thu mua các loại nấm ăn của doanh nghiệp cũng tăng lên theo giá thị trường để đảm bảo lợi ích cho người trồng nấm. Giá trị sản phẩm nấm ăn được công ty thu mua trong năm 2012 từ các hộ trồng nấm trên địa bàn huyện đạt khoảng 7,3 tỷ đồng.

Nhìn chung các hộ trồng nấm liên kết với Doanh nghiệp nấm Hương Nam thông qua HTX đều bán sản phẩm cho doanh nghiệp. Khối lượng sản phẩm mà các hộ bán cho doanh nghiệp chiếm khoảng 70-90% tổng sản lượng nấm sản xuất ra tùy theo chủng loại nấm. Một tỷ lệ nhỏ sản lượng nấm sản xuất ra được bán trực tiếp cho người tiêu dùng (thường là những người quen đặt mua hàng trực tiếp). Ngoài ra, lượng sản phẩm không đáp ứng được yêu cầu về chất lượng của doanh nghiệp được hộ gia đình bán tại các chợ địa phương hoặc tiêu dùng gia đình.

### 3.4. Ý kiến đánh giá của các hộ nông dân trồng nấm về quan hệ liên kết với doanh nghiệp Hương Nam trong sản xuất và tiêu thụ nấm ăn

Đa số các hộ nông dân đều cho rằng giống nấm được doanh nghiệp Hương Nam cung ứng có chất lượng tốt, giá bán giống thấp hoặc vừa phải (do hộ dân được hỗ trợ 3000-4000 đồng/kg giống). Định mức cung ứng phân bón hiện nay được đánh giá là tương đối hợp lý, nhưng vẫn có một số hộ nông dân

**Bảng 3: Tình hình cung ứng vật tư của Doanh nghiệp cho các hộ trồng nấm**

Chủng loại vật tư	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số lượng (tấn)	Giá bán (đ/kg)	Số lượng (tấn)	Giá bán (đ/kg)	Số lượng (tấn)	Giá bán (đ/kg)
1. Giống						
- Nấm sò	30,41	11	37,52	15	36,5	17
- Nấm mỡ	1,80	15	2,28	17	2,0	22
- Nấm rơm	1,57	15	2,15	17	1,76	22
2. Phân bón						
- Đạm ure	4,59	8,7	5,25	9	5,00	9,5
- Đạm sunfat	19,00	7	22,00	7,5	18,50	8
- Lân	25,00	2,5	28,00	3	22,00	3,5

(Nguồn: Phòng kế toán của DN Hương Nam)

**Bảng 4: Khối lượng sản phẩm được doanh nghiệp thu mua từ các hộ sản xuất**

Chủng loại nấm	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số lượng (tấn)	Giá (đ/kg)	Số lượng (tấn)	Giá (đ/kg)	Số lượng (tấn)	Giá (đ/kg)
1. Nấm sò	80,65	15,0	110,50	18,0	160,67	20,0
2. Nấm mỡ	60,54	22,0	62,05	25,0	29,37	30,0
3. Nấm rơm	68,82	22,0	100,62	25,0	105,44	30,0
Tổng số	210,01	-	273,17	-	295,48	-

*(Nguồn: Phòng kế toán của DN Hương Nam)***Bảng 5: Tình hình tiêu thụ sản phẩm nấm ăn của các hộ điều tra***(tính BQ cho 1 hộ điều tra)*

Chủng loại nấm	Nấm sò		Nấm mỡ		Nấm rơm	
	S.lượng (tấn)	Tỷ lệ (%)	S.lượng (tấn)	Tỷ lệ (%)	S.lượng (tấn)	Tỷ lệ (%)
1. Bán cho doanh nghiệp (qua HTX)	7.6	90.5	2.3	85.2	0.8	72.7
2. Bán cho người khác	0.8	9.5	0.4	14.8	0.3	27.3
<b>Tổng số</b>	<b>8.4</b>	<b>100.0</b>	<b>2.7</b>	<b>100.0</b>	<b>1.1</b>	<b>100.0</b>

*(Nguồn: số liệu điều tra, 2012)*

(25,7%) cho rằng doanh nghiệp cần hỗ trợ thêm hoặc tăng thêm định mức cung ứng phân bón cho các hộ gia đình. Nhìn chung, cán bộ kỹ thuật của doanh nghiệp đã phối kết hợp khá tốt với cán bộ của HTX để triển khai các lớp tập huấn chuyển giao kỹ thuật sản xuất nấm, đồng thời thường xuyên theo dõi, hỗ trợ các hộ nông dân khi cần thiết nên đa số hộ nông dân cho rằng (85,7%) công tác hỗ trợ kỹ thuật sản xuất nấm của doanh nghiệp hiện nay được đảm bảo khá tốt. Về cơ bản, giá thu mua sản phẩm nấm của doanh nghiệp được cho là hợp lý do có khoảng trên 70% số hộ cho rằng giá thu mua hiện nay là ngang bằng hoặc cao hơn so với mức giá trên

thị trường.

Tuy vậy, theo ý kiến của một số hộ (28.5%) thì giá thu mua của doanh nghiệp trong một số thời điểm là thấp hơn đáng kể so với giá bán trên thị trường tự do. Chẳng hạn, trong khi giá bán 1kg nấm mỡ trên thị trường có lúc đạt 35 ngàn đồng/kg thì doanh nghiệp vẫn thu mua với giá là 30 ngàn đồng chứ không có sự điều chỉnh theo giá thị trường. Chính vì vậy, một số hộ nông dân đã bán sản phẩm ra thị trường tự do để có thể thu được lợi nhuận cao hơn. Ngoài ra, yêu cầu chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp cũng được cho là cao hơn so với yêu cầu ở các cơ sở chế biến khác. Mặc dù đa số hộ

**Bảng 6: Ý kiến đánh giá của hộ về các nội dung liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nấm ăn**

Chỉ tiêu	Tỷ lệ (%)	Chỉ tiêu	Tỷ lệ (%)
1. Về chất lượng giống nấm cung ứng		4. Về hỗ trợ kỹ thuật	
- Chất lượng tốt	62.8	- Đảm bảo	85.7
- Chất lượng trung bình	37.2	- Chưa đảm bảo	14.3
2. Về giá bán giống nấm		5. Về giá thu mua sản phẩm	
- Cao	8.6	- Cao hơn giá thị trường	8.6
- Vừa phải	74.3	- Ngang bằng giá thị trường	62.8
- Thấp	17.1	- Thấp hơn giá thị trường	28.5
3. Về định mức cung ứng phân bón		6. Về yêu cầu chất lượng sản phẩm	
- Hợp lý	74.3	- Yêu cầu chất lượng cao	57.1
- Cần hỗ trợ thêm	25.7	- Yêu cầu chất lượng trung bình	42.9

*(Nguồn: số liệu điều tra, 2012)*

nông dân cho rằng doanh nghiệp thanh toán về cơ bản là đúng theo cam kết trong hợp đồng nhưng vẫn có một tỷ lệ đáng kể cho rằng doanh nghiệp đôi khi thanh toán chậm, không đúng với cam kết trong hợp đồng ban đầu.

### **3.5. Một số giải pháp nhằm tăng cường quan hệ liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nấm ăn trên địa bàn huyện Yên Khánh**

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

Do thị trường tiêu thụ nấm ngày càng được mở rộng hơn, các cơ sở kinh doanh, các tác nhân thu gom nấm ăn ngày càng xuất hiện nhiều hơn nên đã có một số hộ nông dân chạy theo lợi ích trước mắt, vi phạm cam kết với HTX và với doanh nghiệp để bán sản phẩm ra bên ngoài. Để hạn chế tình trạng này, Doanh nghiệp và HTX cần phối hợp với chính quyền địa phương để tuyên truyền, vận động nhằm nâng cao nhận thức của hộ nông dân về trách nhiệm của hộ trong việc thực hiện hợp đồng, đặc biệt cần tích cực tuyên truyền để hộ nông dân nhận rõ lợi ích lâu dài khi họ duy trì quan hệ liên kết với doanh nghiệp và HTX. Ngoài việc vận động tuyên truyền đến các hộ dân trong các buổi tập huấn kỹ thuật mà doanh nghiệp và HTX phối hợp tổ chức, chính quyền địa phương nên tổ chức tuyên truyền vận động người dân thông qua các phương tiện thông tin đại chúng, đồng thời lồng ghép các nội dung này trong các hoạt động phong trào ở địa phương để đảm bảo nội dung tuyên truyền này có thể đến được với mọi người dân trên địa bàn.

#### **3.5.2. Tăng cường cung ứng vật tư, hỗ trợ kỹ thuật cho các hộ nông dân trồng nấm**

Để tăng cường quan hệ liên kết thì trước hết doanh nghiệp cần duy trì và đẩy mạnh hơn nữa các hoạt động cung ứng giống nấm, cung ứng các loại vật tư và hỗ trợ kỹ thuật trồng nấm cho các hộ dân. Bên cạnh việc cung ứng giống nấm và một số loại phân bón như hiện nay, doanh nghiệp có thể cung ứng thêm một số yếu tố đầu vào khác phục vụ cho việc sản xuất, bảo quản nấm của hộ gia đình như hỗ trợ xây dựng lán trại trồng nấm hoặc cho vay vốn ban đầu để đầu tư phát triển sản xuất nấm. Đối với các hộ nông dân nghèo, doanh nghiệp và HTX có thể xem xét để tăng định mức cung ứng phân bón, tăng mức hỗ trợ cho vay vốn để tạo điều kiện thuận lợi cho hộ triển khai thực hiện hoạt động trồng và chăm sóc nấm đúng quy trình kỹ thuật. Bên cạnh đó, việc tổ chức các lớp tập huấn kỹ thuật trồng, chăm

sóc và bảo quản nấm cũng cần được triển khai một cách thường xuyên hơn để người dân yên tâm sản xuất, tăng chất lượng sản phẩm, đáp ứng yêu cầu của doanh nghiệp.

#### **3.5.3. Xem xét điều chỉnh giá thu mua và thanh toán đúng hạn**

Trong hợp đồng ký kết, giá thu mua sản phẩm nấm ăn đã được thống nhất. Tuy nhiên, khi giá bán trên thị trường cao hơn đáng kể so với giá thu mua trong hợp đồng thì việc vi phạm hợp đồng, bán sản phẩm ra bên ngoài rất dễ xảy ra. Doanh nghiệp cần xem xét để có thể bổ sung điều khoản điều chỉnh giá thu mua sản phẩm trong trường hợp giá trên thị trường tự do cao hơn một mức nhất định (chẳng hạn 15%) so với giá thu mua trong hợp đồng. Hơn nữa, doanh nghiệp cần huy động nguồn tài chính để đảm bảo thanh toán cho các hộ nông dân ngay sau khi hộ nông dân bán sản phẩm cho doanh nghiệp đúng như cam kết trong hợp đồng, tránh tình trạng thanh toán cho hộ quá chậm làm cho hộ nông dân mất lòng tin vào doanh nghiệp và dẫn đến hộ nông dân vi phạm cam kết, bán sản phẩm ra bên ngoài để có thể nhận được tiền ngay.

#### **3.5.4. Tăng cường vai trò của chính quyền địa phương**

Chính quyền địa phương cần phải thể hiện vai trò của mình là cầu nối giữa các hộ trồng nấm với doanh nghiệp trong xây dựng và phát triển mối quan hệ liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nấm ăn trên địa bàn huyện. Chính quyền cần đóng vai trò là trọng tài trong giải quyết các mâu thuẫn, tranh chấp xảy ra giữa hai bên, quan đó thúc đẩy mối liên kết ngày càng bền vững hơn. Bên cạnh đó chính quyền địa phương cũng cần tạo điều kiện thuận lợi để phát triển mối quan hệ liên kết thông qua việc phát triển cơ sở hạ tầng như hệ thống điện, hệ thống giao thông phục vụ quá trình sản xuất, bảo quản, vận chuyển sản phẩm nấm ăn...

## **4. Kết luận**

Quan hệ liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nấm ăn giữa doanh nghiệp nấm Hương Nam và các hộ nông dân trồng nấm huyện Yên Khánh, tỉnh Ninh Bình đã có những đóng góp quan trọng trong việc thúc đẩy nghề trồng nấm trên địa bàn huyện phát triển. Trong quan hệ liên kết này, HTX nông nghiệp đóng vai trò là tác nhân trung gian, là cầu nối giữa doanh nghiệp và hộ nông dân. Doanh nghiệp cung ứng giống nấm, vật tư và hỗ trợ kỹ thuật cho các hộ nông dân thông qua HTX. HTX phối hợp với doanh

ng nghiệp tổ chức thu mua sản phẩm của hộ nông dân theo đúng thỏa thuận và thanh toán cho hộ nông dân sau khi đã đối trừ lượng giống nấm, vật tư đã cung ứng cho hộ nông dân. Trong năm 2012, doanh nghiệp đã cung ứng trên 40 tấn giống nấm, trên 45 tấn phân bón các loại và thu mua từ các hộ nông dân gần 300 tấn sản phẩm nấm ăn các loại. Tỷ lệ sản phẩm mà các hộ bán cho doanh nghiệp thông qua HTX đạt từ 70-90% tùy theo chủng loại nấm. Đa số các hộ dân đánh giá hoạt động cung ứng giống nấm, cung ứng vật tư và hỗ trợ kỹ thuật và thu mua sản phẩm của doanh nghiệp là khá tốt. Tuy vậy, vẫn còn một tỷ lệ đáng kể hộ cho rằng giá thu mua sản phẩm

của doanh nghiệp là thấp hơn giá thị trường, thanh toán tiền còn chậm so với cam kết trong hợp đồng.

Để tăng cường quan hệ liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nấm ăn giữa doanh nghiệp và hộ trồng nấm trên địa bàn huyện thì tuyên truyền nâng cao nhận thức của hộ nông dân về trách nhiệm thực hiện hợp đồng; tăng cường cung ứng vật tư, hỗ trợ kỹ thuật của doanh nghiệp cho các hộ nông dân trồng nấm; doanh nghiệp cần xem xét điều chỉnh giá thu mua và thanh toán đúng hạn cho hộ nông dân; và tăng cường vai trò của chính quyền địa phương là những giải pháp cần được chú ý thực hiện trong thời gian tới. □

### Tài liệu tham khảo:

- Nguyễn Duy Trình (2007). Nghiên cứu phát triển sản xuất nấm ăn, nấm dược liệu theo kiểu làng nghề ở huyện Yên Khánh, tỉnh Ninh Bình. Luận văn thạc sỹ kinh tế nông nghiệp. Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội.
- Nguyễn Thị Mến (2012). Nghiên cứu mối liên kết kinh tế trong tiêu thụ sản phẩm nấm ăn của hộ nông dân xã Khánh Nhạc, huyện Yên Khánh, tỉnh Ninh Bình. Luận văn tốt nghiệp đại học. Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội.
- Phòng Nông nghiệp huyện Yên Khánh – Ninh Bình (2012), Báo cáo về tình hình phát triển sản xuất nấm ăn huyện Yên Khánh, tỉnh Ninh Bình.

### Linkages in mushroom production and marketing between Huong Nam mushroom enterprise and farm household in Yen Khanh district, Ninh Binh province: Current situation and solutions

#### Abstract:

*This paper aims at investigating the current situation of linkages between Huong Nam Mushroom Enterprise and mushroom farm households in Yen Khanh district, Ninh Binh province. The research results show that the agricultural cooperatives play the key role as the connector between the enterprise and farm households in input provision, technical supports, and procurement of mushroom products. In order to enhance the linkages, it is necessary to fortify the propaganda for better awareness of farmers on their responsibility in the linkages, to enhance the input provision and technical supports for mushroom farm households, to consider the flexible adjustment of procured price, and to bring into play the role of local governments in the linkage.*

---

#### Thông tin tác giả:

\***Vũ Đức Hạnh**, thạc sỹ, Nghiên cứu sinh

- Hướng nghiên cứu chủ yếu bao gồm: Phát triển kinh tế trang trại; liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông sản.

Email: [Vuduchanhv@yahoo.com.vn](mailto:Vuduchanhv@yahoo.com.vn)

\*\***Nguyễn Mậu Dũng**, Phó giáo sư, tiến sỹ

- Nơi công tác: Bộ môn Kinh tế tài nguyên và môi trường, trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội.

- Hướng nghiên cứu chủ yếu bao gồm: Kinh tế nông nghiệp, Kinh tế và quản lý tài nguyên môi trường, Kinh tế bảo hiểm.

Email: [maudung@hva.edu.vn](mailto:maudung@hva.edu.vn)