

VIỆN HÀN LÂM
KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM
HỌC VIỆN KHOA HỌC XÃ HỘI

TRẦN I RẮC

**HỢP ĐỒNG BAO TIÊU LÚA GẠO THEO PHÁP LUẬT
THƯƠNG MẠI TỪ THỰC TIỄN TỈNH HẬU GIANG**

LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

HÀ NỘI, năm 2017

TRẦN I RẮC

CHUYÊN NGÀNH: LUẬT KINH TẾ

KHÓA: VI (ĐỢT 1)

**VIỆN HÀN LÂM
KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM
HỌC VIỆN KHOA HỌC XÃ HỘI**

TRẦN I RẮC

**HỢP ĐỒNG BAO TIÊU LÚA GẠO THEO PHÁP LUẬT
THƯƠNG MẠI TỪ THỰC TIỄN TỈNH HẬU GIANG**

**Chuyên ngành: Luật Kinh tế
Mã số: 60.38.01.07**

LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC
PGS.TS. NGUYỄN NHƯ PHÁT**

HÀ NỘI - 2017

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan luận văn là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các kết quả trong luận văn chưa được công bố trong bất kỳ công trình nào khác. Các số liệu, ví dụ và trích dẫn trong luận văn đảm bảo tính chính xác và trung thực. Tôi đã hoàn thành tất cả các môn học và đã thanh toán tất cả các nghĩa vụ tài chính theo quy định của Học viện khoa học xã hội.

NGƯỜI CAM ĐOAN

Trần I Rắc

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
Chương 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ HỢP ĐỒNG BAO TIÊU LÚA GẠO ...	8
1.1. Khái niệm chung về hợp đồng bao tiêu lúa gạo.....	8
1.2. Đặc điểm và phân loại hợp đồng bao tiêu lúa gạo	12
1.3. So sánh hợp đồng bao tiêu lúa gạo với một số hợp đồng mua bán tài sản khác	15
1.4. Sự cần thiết điều chỉnh pháp lý về hợp đồng bao tiêu lúa gạo	17
Chương 2: PHÁP LUẬT HIỆN HÀNH VỀ HỢP ĐỒNG BAO TIÊU LÚA GẠO	21
2.1. Giao kết hợp đồng bao tiêu lúa gạo	21
2.2. Hiệu lực của hợp đồng bao tiêu lúa gạo.....	37
2.3. Chấm dứt hợp đồng bao tiêu lúa gạo	40
2.4. Giải quyết tranh chấp hợp đồng bao tiêu lúa gạo.....	43
Chương 3: THỰC TIỄN GIAO KẾT HỢP ĐỒNG BAO TIÊU LÚA GẠO TẠI TỈNH HẬU GIANG HIỆN NAY - MỘT SỐ VƯỚNG MẮC VÀ HƯỚNG HOÀN THIỆN	52
3.1. Tổng quan về nền nông nghiệp tỉnh Hậu Giang	52
3.2. Một số vướng mắc và giải pháp hoàn thiện	62
KẾT LUẬN	77
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	79

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

BLDS	Bộ luật Dân sự
ĐBSCL	Đồng bằng sông Cửu Long
HĐ	Hợp đồng
HĐBTLG	Hợp đồng bao tiêu lúa gạo
HTX	Hợp tác xã
LTM	Luật Thương mại

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Chế định HĐ là một trong những nội dung quan trọng của pháp luật thương mại Việt Nam không chỉ thể hiện thông qua gần một phần hai trên tổng số các điều luật trong BLDS năm 2015, mà còn xuất phát từ vai trò của HĐ trong đời sống xã hội.

Lúa gạo là loại hàng hóa rất quan trọng trong đời sống của mỗi người chúng ta, người Việt Nam sử dụng lúa gạo làm nhu cầu thiết yếu hằng ngày. ĐBSCL - vựa lúa lớn nhất, cũng là vùng sản xuất lương thực hàng đầu cả nước, việc mua bán hàng hóa lúa gạo có ý nghĩa hết sức quan trọng, không những cho vùng mà còn nhu cầu tiêu dùng của các địa phương khác và xuất khẩu, đặc biệt là trong điều kiện nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa dưới sự quản lý của nhà nước, với tổng diện tích (không kể hải đảo) khoảng 3,96 triệu ha, trong đó khoảng 2,6 triệu ha được sử dụng để phát triển nông nghiệp và nuôi trồng thủy sản chiếm 65%, trong quỹ đất nông nghiệp của ĐBSCL, đất trồng cây hàng năm chiếm trên 50%, trong đó chủ yếu đất lúa trên 90%, được phù sa bồi đắp, nên đất đai màu mỡ, nhất là dải đất phù sa ngọt màu mỡ có diện tích 1,2 triệu ha dọc sông Tiền và sông Hậu, có điều kiện tự nhiên, thiên nhiên ưu đãi, thích hợp cho việc nuôi trồng và phát triển nông nghiệp, đời sống người dân trong vùng chủ yếu dựa vào ngành sản xuất nông nghiệp là chính [41]. Tỉnh Hậu Giang nằm ở vùng thấp, trung tâm ĐBSCL, tương đối bằng phẳng, kinh tế nông nghiệp đóng vai trò chủ đạo và mua bán lúa gạo diễn ra rất phổ biến, nông dân là người trực tiếp sản xuất ra lúa gạo và cũng là chủ thể đứng ra giao kết HĐ mua bán lúa gạo. Thời gian qua, tỉnh Hậu Giang đã tổ chức liên kết sản xuất, tiêu thụ lúa gạo theo từng mùa vụ bằng hình thức HDBT giữa doanh nghiệp với nông dân thông qua HTX nông nghiệp, Tổ hợp tác; nông dân trồng lúa bước đầu xác định việc liên kết giữa nông dân với nông dân, giữa nông dân với doanh nghiệp thì sản xuất mới bền vững, không sợ tình trạng bị thương lái ép giá. Tuy

nhiên, qua từng mùa vụ, việc sản xuất, mua bán lúa gạo thông qua HĐBT đã bộc lộ một số bất cập như: HĐ liên kết sản xuất và tiêu thụ giữa doanh nghiệp và nông dân chưa cụ thể, chặt chẽ, chưa có những điều khoản ràng buộc mang tính pháp lý, tình trạng phá vỡ HĐ thường xuyên xảy ra gây thiệt hại cho người nông dân và doanh nghiệp.

Ngoài nguyên nhân khách quan do thị trường xuất khẩu gặp khó khăn, thì nguyên nhân chủ quan do HĐ liên kết giữa doanh nghiệp và nông dân đa số còn lỏng lẻo, thiếu chặt chẽ, các nội dung cơ bản của HĐ chưa cụ thể, nhất là các tiêu chí về chất lượng lúa, thời gian thu hoạch, khảo sát và thỏa thuận giá thị trường, phương pháp kiểm định chất lượng lúa, dụng cụ cân đo... nên khi xảy ra tranh chấp khó xử lý. Về chủ quan, giữa doanh nghiệp, HTX, nông dân chưa có sự thông cảm, chia sẻ khó khăn; tính pháp lý của HĐBTLG chưa cao; biện pháp chế tài trong HĐ chưa đủ mạnh; các ngành, các cấp chưa có giải pháp hợp lý để quản lý và sử dụng lực lượng thương lái. Ngoài ra, cũng còn một số khó khăn khác trong liên kết sản xuất như: Giá vật tư của doanh nghiệp đầu tư còn cao hơn so với thị trường, chưa thống nhất về giá thu mua khi đến thời điểm thu hoạch, giá lúa sụt giảm, việc đầu tư của doanh nghiệp chưa đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất của nông dân.

Bên cạnh đó, HĐBTLG từ những quy định của pháp luật đến thực tiễn có nhiều vấn đề bất cập nảy sinh. Những quy định của pháp luật thương mại về HĐBTLG và những văn bản pháp luật khác liên quan đến HĐBTLG còn nhiều điều bất cập, chưa cụ thể, chủ yếu lồng ghép trong các văn bản pháp luật khác đặc biệt là trong BLDS, nhiều quy định khó được áp dụng hoặc chưa phát huy tính hiệu lực của nó trong thực tiễn. Bên cạnh đó, có nhiều quan hệ về HĐBTLG lại chưa có pháp luật điều chỉnh riêng dẫn tới khi có tranh chấp xảy ra rất khó giải quyết. Việc phân tích và đánh giá thực trạng mua bán lúa gạo thông qua HĐBT hiện nay là điều rất quan trọng để nhìn nhận rõ hơn về tính hiệu quả của việc áp dụng các quy phạm pháp luật hiện hành, qua đó, đưa ra các giải

pháp cụ thể nhằm hoàn thiện khung pháp lý cho HĐ mua bán tài sản nói chung và HĐBT nói riêng theo quy định của pháp luật thương mại Việt Nam trên cơ sở thực tiễn về HĐBTLG tại tỉnh tỉnh Hậu Giang. Từ đó, tác giả chọn đề tài: “*Hợp đồng bao tiêu lúa gạo theo pháp luật thương mại từ thực tiễn tỉnh Hậu Giang*” để làm đề tài nghiên cứu.

2. Tình hình nghiên cứu của đề tài

Pháp luật về thương mại nói chung, HĐ nói riêng có vị trí, vai trò quan trọng trong hệ thống pháp luật Việt Nam. Vì vậy, từ trước đến nay có rất nhiều công trình nghiên cứu chế định HĐ theo pháp luật thương mại. Có thể chia các công trình nghiên cứu pháp luật về thương mại thành ba nhóm lớn dưới đây:

- **Nhóm luận văn, luận án, đề tài khoa học:** Ở nhóm này có thể liệt kê một số công trình nghiên cứu tiêu biểu như: “*Chế định hợp đồng trong nền kinh tế thị trường ở Việt Nam trong giai đoạn hiện nay*”, Luận án tiến sĩ Luật học, của Phạm Hữu Nghị; “*Giao dịch dân sự vô hiệu và việc giải quyết hậu quả pháp lý của giao dịch dân sự vô hiệu*”, Luận án tiến sĩ Luật học, của Nguyễn Văn Cường; “*Hợp đồng mua bán tài sản - Những vấn đề cấp thiết cần nghiên cứu*”, Đề tài nghiên cứu khoa học của TS. Nguyễn Thị Huệ...

- **Nhóm giáo trình, sách:** Trong nhóm này phải kể đến một số giáo trình như: *Giáo trình Luật Dân sự*, Trường đại học Luật Hà Nội, Nxb Công an nhân dân, Hà Nội, 2012; *Giáo trình Luật Thương mại*, Trường đại học Luật thành phố Hồ Chí Minh; *Tài liệu học tập Luật Thương mại*, Khoa Luật – Trường đại học Cần Thơ. Về sách, hiện có một số sách chuyên khảo liên quan tới một số khía cạnh pháp lý về HĐ, như cuốn: “*Pháp luật về hợp đồng*” của TS. Nguyễn Mạnh Bách, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2013; “*Chế định hợp đồng trong Bộ luật Dân sự Việt Nam*” của TS. Nguyễn Ngọc Khánh, Nxb Tư pháp, Hà Nội, 2014; “*Luật Hợp đồng Việt Nam - Bản án và Bình luận bản án*”, của TS. Đỗ Văn Đại, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2012...

- **Nhóm các bài báo, tạp chí chuyên ngành luật:** Các bài nghiên cứu

thuộc nhóm này được đề cập trên một số tạp chí như Tạp chí Luật học, Tạp chí Tòa án nhân dân, Tạp chí Dân chủ và Pháp luật, Báo Pháp luật Việt Nam. Trong đó, có thể kể tới một số bài viết sau: “*Hiệu lực và thời điểm có hiệu lực của hợp đồng*” của PGS.TS. Đinh Văn Thanh đăng trên Tạp chí Luật học, số chuyên đề về BLDS, 2015; “*Điều chỉnh thông tin bất cân xứng và quản lý rủi ro trong pháp luật hợp đồng Việt Nam*” của PGS.TS. Phạm Duy Nghĩa, Nxb Công an nhân dân, Hà Nội, 2015; “*Thời điểm có hiệu lực của hợp đồng*” của TS. Phạm Công Lạc, Báo Pháp luật Việt Nam, Số chuyên đề 01, 2014...

Những công trình khoa học trên là tài liệu vô cùng quý báu giúp tác giả có thêm nhiều thông tin quan trọng phục vụ cho việc thực hiện luận văn, nhưng các công trình kể trên không nghiên cứu riêng và toàn diện về HĐBTLG theo quy định của pháp luật thương mại Việt Nam. Vì vậy, việc lựa chọn đề tài “*Hợp đồng bao tiêu lúa gạo theo pháp luật thương mại từ thực tiễn tỉnh Hậu Giang*” để làm luận văn là không trùng lặp với các công trình khoa học đã được công bố.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

*** Mục đích**

Từ việc nghiên cứu quy định của pháp luật về HĐ nói chung và HĐBTLG theo pháp luật thương mại nói riêng đến thực tiễn tại tỉnh Hậu Giang nhằm đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện hệ thống pháp luật thương mại và các hệ thống pháp luật khác có liên quan ở Việt Nam.

Việc nghiên cứu của đề tài thông qua phân tích các quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành về HĐBTLG, trên cơ sở đó tìm hiểu những quy định còn bất cập của pháp luật hình thức và nội dung. Nghiên cứu các quan hệ về HĐBTLG ở địa bàn tỉnh Hậu Giang, từ đó phát hiện ra những vướng mắc và đề xuất các biện pháp trong áp dụng pháp luật. Bên cạnh đó, đưa ra quan điểm của bản thân về việc hoàn thiện pháp luật trong lĩnh vực HĐBTLG theo pháp luật thương mại ở nước riêng ta hiện nay.

*** *Nhiệm vụ***

Đề thực hiện được mục đích trên, luận văn có nhiệm vụ:

- Nghiên cứu các quy định của pháp luật về HDBTLG theo pháp luật thương mại Việt Nam hiện hành.

- Phát hiện những hạn chế, vướng mắc, bất cập trong quá trình thực hiện và áp dụng pháp luật về HDBTLG.

- Thực trạng những quan hệ về HDBTLG theo quy định của pháp luật thương mại tại tỉnh Hậu Giang.

- Từ những quy định của pháp luật tới thực tiễn thi hành sẽ có các giải pháp nhằm hoàn thiện khung pháp lý và thực tiễn áp dụng.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

*** *Đối tượng***

Đề tài đề cập đến những quy định của pháp luật về HĐ nói chung và HDBTLG nói riêng theo pháp luật thương mại Việt Nam, những quy định của pháp luật trong việc giao kết HDBTLG như: Nguyên tắc, hình thức, nội dung, chủ thể, ký kết tới việc tranh chấp và giải quyết các tranh chấp phát sinh trong hoạt động mua bán lúa gạo theo pháp luật thương mại và thực tiễn về quan hệ HDBTLG tại tỉnh Hậu Giang.

*** *Phạm vi nghiên cứu***

Nghiên cứu hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật trong việc áp dụng để giao kết, thực hiện HDBTLG và nghiên cứu thực tiễn quan hệ HDBTLG cùng với những vấn đề tranh chấp và việc giải quyết các tranh chấp trong HDBTLG trên địa bàn tỉnh Hậu Giang, để từ đó làm rõ các yêu cầu của đề tài đặt ra.

5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu

*** *Phương pháp luận***

Luận văn được nghiên cứu trên cơ sở lý luận của chủ nghĩa Mác - Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh và quan điểm của Đảng Cộng sản Việt Nam về Nhà nước

và Pháp luật.

*** Phương pháp nghiên cứu**

Luận văn sử dụng các phương pháp duy vật lịch sử, duy vật biện chứng thông qua việc sử dụng phương pháp luận khoa học của chủ nghĩa Mác - Lênin về vấn đề Nhà nước và Pháp luật để nghiên cứu và thực hiện đề tài.

Đồng thời, cũng sử dụng phương pháp tổng hợp và phân tích để nghiên cứu các quy định của pháp luật hiện hành về HDBTLG theo pháp luật thương mại.

Các phương pháp so sánh, khảo sát được thực hiện để vừa đối chiếu các quy định, các quan điểm khác nhau vừa thu thập xử lý số liệu nhằm làm sáng tỏ các vấn đề cần trình bày trong luận văn.

6. Ý nghĩa lý luận và thực tiễn của luận văn

Với tư cách là một công trình khoa học nghiên cứu toàn bộ nội dung của chế định HDBTLG theo quy định của pháp luật thương mại. Kết quả nghiên cứu của đề tài sẽ mang lại đóng góp cả về mặt khoa học và thực tiễn.

*** Ý nghĩa lý luận**

- Trước hết, luận văn góp phần phân tích những quy định của pháp luật về HDBTLG theo pháp luật thương mại nhằm làm rõ các quy định của pháp luật hiện hành.

- Trên cơ sở các quy định của pháp luật dân sự hiện hành về HDBTLG chỉ ra những hạn chế, bất cập trong quá trình áp dụng vào thực tiễn.

- Chỉ ra các tranh chấp từ HDBTLG tại địa phương, đồng thời đề xuất các giải pháp nhằm giải quyết, hoàn thiện chế định HĐ nói chung và trong HDBTLG nói riêng.

- Luận văn là cơ sở tham khảo cho các công trình nghiên cứu khoa học sau này về HDBTLG.

*** Ý nghĩa thực tiễn**

Qua nghiên cứu và chỉ ra những vướng mắc, bất cập trong chế định HĐ

nói chung và HĐBTLG nói riêng theo quy định của pháp luật thương mại Việt Nam. Từ đó có giải pháp hoàn thiện các văn bản quy phạm pháp luật góp phần quan trọng trong thực tiễn áp dụng quan hệ HĐBTLG.

7. Cơ cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, bố cục của luận văn bao gồm ba chương:

Chương 1: Lý luận chung về hợp đồng bao tiêu lúa gạo.

Chương 2: Pháp luật hiện hành về hợp đồng bao tiêu lúa gạo.

Chương 3: Thực tiễn giao kết hợp đồng bao tiêu lúa gạo tại tỉnh Hậu Giang hiện nay - Một số vướng mắc và hướng hoàn thiện.

Chương 1

LÝ LUẬN CHUNG VỀ HỢP ĐỒNG BAO TIÊU LÚA GẠO

1.1. Khái niệm chung về hợp đồng bao tiêu lúa gạo

1.1.1. Khái niệm chung về hợp đồng thương mại

Để có thể tồn tại và phát triển, các chủ thể trong xã hội phải tham gia vào các giao dịch nhất định thông qua việc trao đổi, dịch chuyển các lợi ích do mình tạo ra và nhận lại những lợi ích vật chất cần thiết từ các chủ thể khác nhằm thỏa mãn các nhu cầu chính đáng của mình. Một trong những phương thức cơ bản để thực hiện việc trao đổi lợi ích trong xã hội chính là sự thỏa thuận giữa các bên, dựa trên các nguyên tắc tự do, tự nguyện, bình đẳng và được đặt dưới sự quản lý của luật pháp. Hiện tượng đó được định danh trong luật bằng thuật ngữ pháp lý là “*hợp đồng*”.

Ngày nay, HĐ là công cụ pháp lý quan trọng và phổ biến để con người thực hiện các giao dịch nhằm thỏa mãn hầu hết mọi nhu cầu của mình. Tuy vậy, trong lịch sử lập pháp của nhân loại, để tìm ra được một thuật ngữ chính xác như thuật ngữ “*hợp đồng*” đang được sử dụng trong pháp luật của hầu hết các quốc gia ngày nay là việc không dễ dàng. Nhiều luật gia cho rằng thuật ngữ “*hợp đồng*” (*contractus*) được hình thành từ động từ “*contrahere*” trong tiếng La-tinh có nghĩa là “*ràng buộc*” và xuất hiện lần đầu tiên ở La Mã vào khoảng thế kỷ V - IV TCN [24, tr.10]. Ban đầu, người La Mã cũng không có khái niệm chung “*contractus*” mà sử dụng các thuật ngữ riêng biệt để chỉ các HĐ cụ thể phổ biến như mua bán (*sponsio*), vay mượn (*mutuum*), gửi giữ (*depositum*), ủy thác (*mandatum*). Mãi đến thời của luật gia La-be-ôn (thế kỷ I sau CN), người La Mã mới chính thức sử dụng thuật ngữ “*contractus*” trong luật và quan hệ hợp đồng được pháp luật công nhận và bảo vệ dưới thời Justinnian [19, tr.25]. Sau này, pháp luật các nước phương tây đã kế thừa và phát triển quan niệm pháp lý từ thời La Mã và đã sử dụng chính thức thuật ngữ “*hợp đồng*” mà trong tiếng Anh được viết là “*contract*” và trong tiếng Pháp là “*contrat*”.

Ở Việt Nam, trong thực tế đời sống, có nhiều thuật ngữ khác nhau được sử dụng để chỉ về HĐ: *Khế ước, giao kèo, văn tự, văn khế, cam kết, tờ giao ước, tờ ưng thuận...* Trong cổ luật, dựa vào các cứ liệu lịch sử còn lại cho đến ngày nay, thuật ngữ *văn tự, văn khế* hay *mua, bán, cho, cầm* đã được sử dụng khá sớm trong Bộ Quốc triều hình luật [41, tr.60]. Sau này, thuật ngữ “*khế ước*” mới được sử dụng chính thức trong Sắc lệnh ngày 21/7/1925 (được sửa đổi bởi Sắc lệnh ngày 23/11/1926 và Sắc lệnh ngày 06/9/1927) ở Nam phần thuộc Pháp, trong Bộ Dân luật Bắc kỳ 1931 và trong Bộ Dân luật Trung kỳ 1936 - 1939. Thuật ngữ “*khế ước*” cũng được sử dụng ở Điều 13 trong Sắc lệnh số 97/SL của nước Việt Nam Dân chủ Cộng hòa, được Hồ Chủ tịch ký ban hành ngày 22/5/1950. Thuật ngữ “*khế ước*” cũng được sử dụng ở Điều 653 trong Bộ Dân luật 1972 của chế độ Việt Nam Cộng hòa ở miền Nam trước 30/4/1975. Ngoài ra, trong Dân luật Bắc kỳ 1931, Dân luật Trung kỳ 1936 - 1939 và Dân luật Sài Gòn 1972 còn sử dụng thuật ngữ “*hiệp ước*” trong đó nhà làm luật xem “*khế ước*” là một “*hiệp ước*” [2] hoặc đồng nhất giữa “*khế ước*” với “*hiệp ước*” [3].

Hiện nay, các văn bản pháp luật hiện hành của nhà nước ta không còn sử dụng thuật ngữ “*khế ước*” hay “*hiệp ước*” như trước đây mà sử dụng các thuật ngữ có tính “*chức năng*”, “*công cụ*” như “*hợp đồng dân sự*” [25].

Nhìn chung, pháp luật của ta xem HĐ là một hành vi nhằm ghi nhận, biểu lộ ý chí của các bên, việc biểu lộ ý chí vừa là hành vi vừa là yếu tố tạo nên nội dung HĐ. Cả hành vi và ý chí đều có mục đích, hướng đến lợi ích nhất định. Ý chí và sự thể hiện ý chí của các bên phải tiến tới sự thoả thuận có tính chất xây dựng, thiết lập một quan hệ pháp lý trên cơ sở những quy định của pháp luật.

Theo Điều 385 BLDS năm 2015 khái niệm HĐ được quy định một cách khái quát: “*HĐ là sự thoả thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự*” [36].

Tuy nhiên, trong LTM năm 2005 không có khái niệm HĐ thương mại, nhưng có thể hiểu HĐ thương mại là *hình thức pháp lý của hành vi thương mại*,

là sự thỏa thuận giữa hai hay nhiều bên (ít nhất một trong các bên phải là thương nhân hoặc các chủ thể có tư cách thương nhân) nhằm xác lập, thay đổi, chấm dứt quyền và nghĩa vụ của các bên trong việc thực hiện hoạt động thương mại [43]. Theo Khoản 1, Điều 6 LTM năm 2005 thương nhân bao gồm tổ chức kinh tế được thành lập hợp pháp, cá nhân hoạt động thương mại một cách độc lập và có đăng ký kinh doanh. Các hoạt động thương mại ở đây được xác định theo LTM năm 2005, cụ thể tại Điều 1, bao gồm: Hoạt động thương mại thực hiện trên lãnh thổ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam; hoạt động thương mại thực hiện ngoài lãnh thổ Việt Nam trong trường hợp các bên thỏa thuận chọn áp dụng Luật này hoặc Luật nước ngoài, điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên; hoạt động không nhằm mục đích sinh lợi của một bên trong giao dịch với thương nhân thực hiện trên lãnh thổ Việt Nam trong trường hợp bên thực hiện hoạt động không nhằm mục đích sinh lợi đó áp dụng luật này [29] và đều phải dựa trên cơ sở những quy định tại BLDS. Điều 5 và Điều 6 BLDS 2015 có quy định như sau: “Áp dụng tập quán, quy định tương tự của pháp luật: Trong trường hợp pháp luật không quy định và các bên không có thỏa thuận thì có thể áp dụng tập quán; nếu không có tập quán thì áp dụng quy định tương tự của pháp luật. Tập quán và quy định tương tự của pháp luật không được trái với những nguyên tắc quy định trong Bộ luật này.” Bên cạnh đó, theo quy định của BLDS 2015 thì có thể áp dụng thêm cả án lệ và lẽ công bằng.

Đồng thời, theo Điều 4 LTM năm 2005 quy định về áp dụng LTM và pháp luật có liên quan, từ đó có thể hiểu:

- Hợp đồng thương mại phải tuân theo pháp luật thương mại và đương nhiên phải phù hợp với các quy định của BLDS.
- Hoạt động thương mại đặc thù như kinh doanh bất động sản, kinh doanh bảo hiểm... thì được áp dụng theo quy định của luật chuyên ngành đó.
- Nếu các luật chuyên ngành không có quy định thì lại quay về áp dụng đạo luật cơ bản đó là BLDS.

1.1.2. Khái niệm về hợp đồng bao tiêu lúa gạo

Trong lịch sử phát triển của nền sản xuất xã hội, việc mua bán làm chấm dứt quyền sở hữu của người bán đối với vật đem bán đồng thời làm phát sinh quyền sở hữu của người mua được thể hiện trong HĐ mua bán hàng hóa. HĐ mua bán hàng hóa có bản chất chung của HĐ, nó là sự thỏa thuận nhằm xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt các quyền và nghĩa vụ trong quan hệ mua bán. LTM không đưa ra định nghĩa về HĐ mua bán hàng hóa trong thương mại, nhưng có thể dựa vào khái niệm HĐ mua bán tài sản trong luật dân sự để xác định bản chất của HĐ mua bán hàng hóa. Theo Điều 430 BLDS 2015: “*HĐ mua bán tài sản là sự thỏa thuận giữa các bên, theo đó bên bán chuyển quyền sở hữu tài sản cho bên mua và bên mua trả tiền cho bên bán*”. Như vậy, hàng hóa thuộc tài sản và có phạm vi hẹp hơn tài sản, từ đó cho thấy, HĐ mua bán hàng hóa trong thương mại một dạng cụ thể của HĐ mua bán tài sản.

Ngày 24 tháng 6 năm 2002 Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua HĐ. Theo đó, Điều 2 quy định: “*HĐ tiêu thụ nông sản hàng hoá phải được ký với người sản xuất ngay từ đầu vụ sản xuất, đầu năm hoặc đầu chu kỳ sản xuất. HĐ tiêu thụ nông sản hàng hóa được ký giữa các doanh nghiệp với người sản xuất theo các hình thức:*

- *Ứng trước vốn, vật tư, hỗ trợ kỹ thuật, công nghệ và mua lại nông sản hàng hoá;*
- *Bán vật tư mua lại nông sản hàng hoá;*
- *Trực tiếp tiêu thụ nông sản hàng hoá;*
- *Liên kết sản xuất [37].*

Nếu căn cứ vào BLDS 2015, LTM 2005 và Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg thì bản chất của HĐBTLG ký kết giữa doanh nghiệp và người sản xuất là một loại HĐ mua bán nông sản hàng hóa mà ở đây là lúa gạo. Tuy nhiên, do quy định tại Điều 2 Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg thì HĐ này không phải là

HĐ mua bán giữa người sản xuất và doanh nghiệp trên thị trường giao ngay.

Từ đó, có thể hiểu HĐBTLG là một loại HĐ sản xuất lúa gạo có sự thỏa thuận giữa những người nông dân với các doanh nghiệp chế biến hoặc doanh nghiệp kinh doanh trong việc sản xuất và cung cấp sản phẩm nông nghiệp lúa gạo dựa trên thỏa thuận giao hàng trong tương lai, giá cả đã định trước [45, pg.145] và được ký kết theo các hình thức: Ứng trước vốn, vật tư, hỗ trợ kỹ thuật, công nghệ và mua lại nông sản hàng hoá; bán vật tư mua lại nông sản hàng hoá; trực tiếp tiêu thụ nông sản hàng hoá; liên kết sản xuất.

1.2. Đặc điểm và phân loại hợp đồng bao tiêu lúa gạo

1.2.1. Đặc điểm của hợp đồng bao tiêu lúa gạo

Thứ nhất, HĐBTLG cũng giống như HĐ khác điều được giao kết dựa trên cơ sở là sự thỏa thuận giữa bên mua và bên sản xuất. Hay nói cách khác quan hệ HĐ chỉ được hình thành từ những hành vi có ý chí. Theo quan điểm của Mác: “*Tự chúng, hàng hoá không thể đi đến thị trường và trao đổi được với nhau. Muốn cho những vật đó trao đổi với nhau thì những người giữ chúng phải đối xử với nhau như những người mà ý chí nằm trong các vật đó*” [9, tr.102]. Chỉ khi ý chí của các bên không bị lừa dối hay cưỡng ép mà hoàn toàn tự nguyện được thể hiện thống nhất thì quan hệ HĐ mới được hình thành. Song HĐ đó có hiệu lực hay không còn phụ thuộc vào nội dung thỏa thuận của các bên có hợp pháp hay không. Trong HĐBTLG ngoài thỏa thuận về quy trình sản xuất, các bên thỏa thuận nhằm làm chấm dứt quyền sở hữu của người bán đối với hàng hóa nông sản lúa gạo và xác lập quyền sở hữu hàng hóa này đối với người mua. Việc chuyển quyền sở hữu tài sản này phải hợp pháp, không vi phạm điều cấm của pháp luật thì HĐBTLG mới có hiệu lực.

Thứ hai, sản xuất theo HĐ trong nông nghiệp giá cả sẽ đề xuất những luật lệ cho việc phân bổ ba yếu tố chính: Lợi ích, rủi ro và quyền quyết định [49, pg.2]. Như vậy, bản chất của sản xuất theo HĐBTLG là giá cả phản ánh lợi ích, rủi ro và quyền quyết định của người mua và người bán. Điều này có nghĩa là,

giá đã được thỏa thuận phải đảm bảo người bán thu được lợi ích nhất định và người mua có thể mua hàng với mức giá có thể chấp nhận được; cho dù vào thời điểm giao hàng, giá thị trường có thể cao hơn hoặc thấp hơn giá đã được thỏa thuận.

Thứ ba, HĐBTLG vừa là HĐ song vụ, HĐ ung thuận và là HĐ có tính chất chuyên giao tài sản:

- Là HĐ song vụ: HĐBTLG làm phát sinh quyền và nghĩa vụ của các bên khi tham gia giao kết HĐ. Quyền của bên này là nghĩa vụ của bên kia và ngược lại, hai bên có quyền và nghĩa vụ ngang nhau không thể chuyển đổi quyền và nghĩa vụ cho nhau mà đòi hỏi họ phải chấp hành một cách nghiêm chỉnh và đúng pháp luật, khi HĐBTLG được giao kết thì người bán có quyền yêu cầu doanh nghiệp thực hiện các thỏa thuận trong quá trình sản xuất và trước khi thu hoạch thông qua các hình thức bao tiêu được ký kết, thanh toán đủ tiền khi nhận lúa gạo, đồng thời có nghĩa vụ chuyên giao mặt hàng cho bên mua đúng mẫu mã, chất lượng, thời gian, địa điểm giao nhận theo như thỏa thuận.

- Là HĐ mang tính chất ung thuận: HĐ được giao kết dựa trên sự thỏa thuận của các bên về nội dung mà họ muốn hướng tới, là sự gặp gỡ ý chí của hai bên, sự tự nguyện là yếu tố không thể thiếu, nó phản ánh khách quan, trung thực mong muốn hướng tới bên trong của các bên khi tham gia giao kết, khi các bên tham gia giao dịch HĐ thì có quyền tự do bày tỏ ý chí nguyện vọng của mình về nội dung giao kết mà hoàn toàn không nhằm lừa, lừa dối, đe dọa hay cưỡng ép từ bên kia hoặc của người thứ ba tham gia.

- Là HĐ có tính chất chuyên giao tài sản: HĐ đã giao kết khi các bên thực hiện HĐ thì có sự chuyên giao giữa bên bán và bên mua sau khi bên mua đã thực hiện xong nghĩa vụ tài chính cho bên bán. Trong trường hợp HĐ thanh toán nhiều lần thì bên bán sẽ chuyển giao quyền sở hữu cho bên mua sau khi nhận được một khoản tiền hai bên đồng ý hoặc tùy vào sự thỏa thuận của các bên. Thông thường mua bán lúa gạo giữa doanh nghiệp với nông dân thì doanh

ng nghiệp sẽ thanh toán đủ tiền cho bên bán sau khi nhận lúa gạo đầy đủ và đúng chất lượng, việc chuyển giao lúa gạo từ người nông dân sang doanh nghiệp là đã chuyển giao quyền sở hữu vì lúa gạo là loại tài sản không phải đăng ký quyền sở hữu nên người nông dân giao quyền sở hữu cùng với lúa gạo mà mình sở hữu cho doanh nghiệp.

1.2.2. Phân loại hợp đồng bao tiêu lúa gạo

Các hình thức của HĐBTLG rất đa dạng, có thể phân loại thành ba hình thức cơ bản: (1) HĐ tiếp cận đầu ra về thị trường, (2) HĐ quản lý sản xuất và (3) HĐ cung cấp đầu dịch vụ đầu vào [26].

- HĐ tiếp cận về đầu ra thị trường: Là một hình thức thỏa thuận và cam kết trước của nhà thu mua (doanh nghiệp) về việc đảm bảo thu mua lúa gạo cho nhà sản xuất (nông dân) với giá cả, số lượng và chất lượng tại một thời điểm nhất định trước khi lúa gạo được thu hoạch. Nông dân phải đảm bảo cung cấp lúa gạo đúng số lượng, chất lượng và thời gian cho doanh nghiệp. Hình thức này chỉ phát huy hiệu quả cao nhất khi giá cả trên thị trường ổn định và không có sự dao động lớn, các thông tin về giá cả phải được doanh nghiệp dự đoán chính xác cũng như trình độ sản xuất của nông dân phải cao để đảm bảo được số lượng và chất lượng sản phẩm như đã ký trong HĐ. Hình thức này làm giảm được chi phí giao dịch cho hai bên trong việc tìm kiếm thị trường và khách hàng.

- HĐ quản lý sản xuất: Đây là một hình thức mà người nông dân phải chấp nhận thực hiện theo các yêu cầu kỹ thuật, quy trình sản xuất, các chế độ đầu vào, thời điểm mùa vụ và các khâu xử lý sau thu hoạch do nhà doanh nghiệp đặt ra. Ngoài việc đảm bảo thu mua lại sản phẩm cho nông dân, doanh nghiệp thường chịu trách nhiệm chuyển giao kỹ thuật và giám sát quá trình sản xuất của nông dân. Chi phí chuyển giao kỹ thuật và giám sát sản xuất cho nông dân được bù đắp thông qua việc mua lại được sản phẩm có chất lượng cao hơn và đúng thời gian. Hình thức này giúp nông dân giảm chi phí trong việc tìm kiếm thông tin về

kỹ thuật sản xuất, còn doanh nghiệp thì giảm chi phí và rủi ro trong việc tìm kiếm sản phẩm có chất lượng.

- HĐ cung cấp dịch vụ đầu vào: Theo hình thức này doanh nghiệp cung cấp trước đầu vào sản xuất cần thiết cho nông dân như giống, phân bón,... Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng thực hiện việc cung cấp kỹ thuật và theo dõi quá trình sản xuất của người dân. Hình thức này đảm bảo cho doanh nghiệp kiểm soát được toàn bộ quy trình sản xuất của người dân từ đầu vào cho đến đầu ra, người nông dân gần như trở thành một “nhân viên” của doanh nghiệp. Việc thu mua lại sản phẩm của nông dân sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp trong việc thu hồi lại được vốn đã ứng trước cho người dân. Hình thức này giúp cho cả hai bên giảm được chi phí giao dịch trong việc tìm kiếm thông tin về thị trường, khách hàng và chất lượng sản phẩm đầu vào.

1.3. So sánh hợp đồng bao tiêu lúa gạo với một số hợp đồng mua bán tài sản khác

1.3.1. So sánh hợp đồng bao tiêu lúa gạo với hợp đồng mua bán nông sản khác

HĐBTLG với HĐ mua bán nông sản có cùng điểm chung là HĐ mua bán tài sản là hàng hóa từ nông nghiệp, cùng là HĐ song vụ mang tính chất ứng thuận. Nội dung của HĐ đều do sự thoả thuận của hai bên, về cách thức thanh toán do hai bên chọn, quyền và nghĩa vụ của hai bên đều bằng nhau, không bên nào bị thiệt hại so với bên nào.

Tuy nhiên, trong HĐBTLG hai bên sẽ thỏa thuận về hình thức bao tiêu, quy cách chất lượng, thời gian thu hoạch và địa điểm giao nhận lúa gạo, nhận tiêu thụ toàn bộ hoặc một phần sản phẩm lúa gạo (của một đơn vị sản xuất) theo những điều kiện nhất định; ràng buộc về chất lượng sản phẩm để giúp bên mua đảm bảo được chất lượng đầu vào tối thiểu, số lượng lúa gạo tối thiểu mà bên mua mong muốn, bởi vì hình thức bao tiêu thường theo diện tích sản xuất hoặc đầu giống; mức giá thấp nhất mà bên bao tiêu chi trả cho một khối lượng sản

phẩm nhất định, đảm bảo việc bên bán ít có khả năng bị ép giá hơn; trong phần diện tích bao tiêu người bán không được bán cho bên thứ ba đảm bảo việc tuân thủ HĐ của bên bán với bên mua. Đặc biệt, HĐ được ký kết ngay từ đầu vụ sản xuất, đầu năm hoặc chu kỳ sản xuất.

1.3.2. So sánh hợp đồng bao tiêu lúa gạo với hợp đồng mua bán tài sản khác (hợp đồng mua bán nhà)

HĐBTLG với HĐ mua bán tài sản khác có bản chất chung là HĐ mua bán, có sự thỏa thuận của bên mua và bên bán theo đó, bên bán có nghĩa vụ giao hàng cho bên mua và chuyển giao quyền sở hữu cho bên mua; bên mua có nghĩa vụ nhận hàng, quyền sở hữu và thanh toán cho bên bán, bên cạnh đó hai loại HĐ này đều có thể xác lập bằng hình thức lời nói, văn bản hoặc bằng hành vi cụ thể, khi pháp luật không có quy định loại HĐ đó phải được giao kết bằng một hình thức nhất định.

Tuy nhiên, giữa HĐBTLG với HĐ mua bán tài sản khác mà ở đây điển hình là HĐ mua bán nhà cũng có điểm khác nhau. Ngoài sự khác nhau về định nghĩa về hai loại HĐ thì HĐBTLG có bản chất là HĐ mua bán tài sản hàng hóa lúa gạo mà người nông dân sản xuất ra hình thành trong tương lai. HĐ mua bán nhà thì được BLDS 2015 quy định thành một chế định riêng, còn HĐBTLG được hiểu dựa vào khái niệm HĐ mua bán tài sản trong luật dân sự để xác định bản chất của HĐ. Bên cạnh đó, có thể xem HĐBTLG là loại HĐ mua bán tài sản được hình thành trong tương lai và trong mua bán nhà cũng có hình thức HĐ mua bán nhà hình thành trong tương lai, nhưng trái với HĐBTLG thì HĐ mua bán nhà hình thành trong tương lai phải tuân thủ các điều kiện nghiêm ngặt của pháp luật, cụ thể theo Luật Kinh doanh bất động sản năm 2014 về thời điểm được quyền bán, tiến độ và tỷ lệ vốn được huy động vốn, bảo lãnh của Ngân hàng thương mại đối với chủ đầu tư dự án khi bán/cho thuê nhà ở hình thành trong tương lai...[34]

1.4. Sự cần thiết điều chỉnh pháp lý về hợp đồng bao tiêu lúa gạo

Việc sản xuất cũng như hoạt động mua bán lúa gạo được hình thành từ lâu đời, ban đầu là bên giao dịch/bên thương lái cần thử hạt lúa để xem độ khô, độ chắc của hạt lúa rồi dùng lúa để đổi những vật dụng thiết yếu hay hai bên sau khi thỏa thuận về việc mua bán, lúa gạo sẽ được “đong” bằng thùng, bằng tấu để “chia lúa” hoặc mua bán quy ra lúa hoặc là mua bán lúa non khi lúa còn trên ruộng, nhưng vì cần tiền, người nông dân sẽ gọi thương lái đến để bán và theo thỏa thuận thì nông dân có nghĩa vụ bảo quản lúa cho tới khi thu hoạch xong và giao lúa cho thương lái như thỏa thuận. Theo tập quán thì bên bán và bên mua sẽ giao kết bằng lời nói, dựa trên lòng tin là chủ yếu, nói cách khác là xác lập quan hệ mua bán thông thường dựa trên sự ưng thuận của các chủ thể khi giao dịch các nội dung của HĐ.

Tuy nhiên thời gian gần đây, được sự hỗ trợ của các cấp có thẩm quyền, quyền mua bán lúa non và các cách tính mua bán truyền thống dần mất đi vì sử dụng cách tính “đong” thùng, tấu để tính lúa theo đơn vị gạ (1 gạ = 20kg) thì một trong hai bên có thể chịu thiệt về mình khi người đại diện đứng ra “đong” lúa không có tính công bằng và khi tính ra đơn vị ki lô gam sẽ bị vơi ra hay mất đi một ít. Từ đó, việc mua bán hàng hóa lúa gạo bằng hình thức HDBT được phổ biến hơn; khi sản xuất theo hình thức này, về phía nông dân (nhà sản xuất) sẽ giảm được rủi ro về giá cả vì giá cả đã được định trước, nông dân được cung cấp trước đầu vào, các dịch vụ sản xuất, vốn tín dụng từ doanh nghiệp và được chuyển giao các kỹ thuật mới cũng như có thị trường mới. Đồng thời, giúp nông dân tiếp cận dễ hơn với nguồn tín dụng, đầu vào, thông tin về kỹ thuật và thị trường, cũng như giúp nông dân nâng cao kiến thức về kỹ thuật sản xuất và đảm bảo về đầu ra thị trường cho những người nông dân có quy mô sản xuất nhỏ. Nông dân tham gia vào HDBTLG thường có thu nhập cao hơn so với nông dân sản xuất tự do, mặc dù có cùng diện tích sản xuất và một loại cây trồng giống nhau [26].

Về phía doanh nghiệp (nhà thu mua): Doanh nghiệp thường nhận được sự ủng hộ mạnh mẽ từ các cơ quan nhà nước nếu họ thực hiện HĐ với những người nông dân có quy mô nhỏ, từ đó giúp doanh nghiệp có thể cải thiện được các hạn chế về nguồn lực đất đai sản xuất, ít gặp rủi ro về chất lượng nông sản hơn so với mua ở thị trường tự do. Thông qua HDBT cho phép doanh nghiệp kiểm soát được toàn bộ quy trình sản xuất của người nông dân, cũng như có thể truy xuất được nguồn gốc của các sản phẩm mà doanh nghiệp thu mua. Các doanh nghiệp giảm được chi phí giao dịch, quản lý được chất lượng cũng như giảm được sự “bất ổn định” trong việc cung cấp nguyên liệu đầu vào [26].

Tuy nhiên, việc triển khai thực hiện HDBTLG trên thực tế cũng gặp phải một số vướng mắc, cần pháp luật điều chỉnh kịp thời như:

- Về phía nông dân: Nông dân sẽ gặp rủi ro cao khi họ phải trang bị những thiết bị sản xuất chuyên biệt theo yêu cầu từ phía doanh nghiệp nhưng lại thiếu sự cam kết lâu dài hay là sự phá HĐ từ phía doanh nghiệp. Rủi ro sản xuất cũng gia tăng khi nông dân bắt đầu áp dụng những kỹ thuật mới được chuyển giao từ doanh nghiệp, trong khi đó nông dân đã quen với cách làm truyền thống và đôi khi họ không đủ khả năng để áp dụng những kỹ thuật mới đó. Ngoài ra, nông dân còn đối mặt với những rủi ro về thị trường và năng suất khi họ sản xuất những giống mới do doanh nghiệp cung cấp. Doanh nghiệp có thể không mua hết sản phẩm như đã ký trong HĐ với nông dân vì việc kinh doanh kém hiệu quả hay những khó khăn về thị trường mà doanh nghiệp đó gặp phải. Doanh nghiệp cũng sẽ lợi dụng vị trí độc quyền của mình để chèn ép nông dân, nông dân cũng sẽ có nguy cơ gánh nặng nợ nần vì rủi ro trong sản xuất do đã nhận rất nhiều vật tư ứng trước từ doanh nghiệp. Một trở ngại lớn đối với người nông dân là khả năng đàm phán và thương lượng với doanh nghiệp, do doanh nghiệp thường chiếm ưu thế về thông tin thị trường nên khi thương lượng và đàm phán về giá cả trong HĐ người nông dân sẽ bị “ép giá” bởi doanh nghiệp, chính điều này có thể chưa tạo ra được tính hấp dẫn về kinh tế đối với người

nông dân. [26]

- Về phía doanh nghiệp: Nông dân có thể không áp dụng theo quy trình kỹ thuật mới của doanh nghiệp hay áp dụng nhưng không có hiệu quả cao vì họ đã quen và có kinh nghiệm với cách làm truyền thống, điều này sẽ ảnh hưởng đến năng suất và chất lượng sản phẩm theo yêu cầu của doanh nghiệp, một trở ngại mà doanh nghiệp cũng thường gặp là nông dân bán sản phẩm cho thương lái ở một mức giá cao hơn giá mà họ đã ký trong HĐ với doanh nghiệp. Nông dân có thể lợi dụng việc hỗ trợ đầu vào của doanh nghiệp bằng tén dụng vào những mục đích khác, điều này ảnh hưởng đến năng suất và chất lượng sản phẩm. Trở ngại cơ bản cho việc thực hiện sản xuất nông nghiệp theo HĐ là chi phí thực hiện luôn ở mức độ cao vì đa số nông hộ có quy mô sản xuất nhỏ, phân tán cùng với trình độ sản xuất thấp nên chi phí do doanh nghiệp đầu tư phải rất cao về việc hướng dẫn, giám sát, quản lý và thực thi HĐ với rất nhiều nông dân [26].

Kết luận Chương 1

HĐBTLG là một loại HĐ sản xuất lúa gạo có sự thỏa thuận giữa những người nông dân với các doanh nghiệp chế biến hoặc doanh nghiệp kinh doanh trong việc sản xuất và cung cấp sản phẩm nông nghiệp lúa gạo dựa trên thỏa thuận giao hàng trong tương lai, giá cả đã định trước và được ký kết theo các hình thức: Ứng trước vốn, vật tư, hỗ trợ kỹ thuật, công nghệ và mua lại nông sản hàng hoá; bán vật tư mua lại nông sản hàng hoá; trực tiếp tiêu thụ nông sản hàng hoá; liên kết sản xuất. HĐBTLG được giao kết dựa trên cơ sở là sự thỏa thuận giữa bên mua và bên sản xuất; HĐBTLG có bản chất là giá cả phản ánh lợi ích, rủi ro và quyền quyết định của người mua và người bán, đây vừa là HĐ song vụ, HĐ ưng thuận và là HĐ có tính chất chuyển giao tài sản; có thể phân loại thành ba hình thức cơ bản: (1) HĐ tiếp cận đầu ra về thị trường, (2) HĐ quản lý sản xuất và (3) HĐ cung cấp đầu dịch vụ đầu vào.

Sản xuất lúa gạo theo HĐBT sẽ giúp nông dân dễ tiếp cận với thị trường,

với nguồn tín dụng, với tiến bộ kỹ thuật mới qua việc chuyển giao từ doanh nghiệp, qua đó giúp họ nâng cao hiệu quả sản xuất. Doanh nghiệp tránh được nhiều rủi ro về chất lượng sản phẩm và có nguồn cung cấp nguyên liệu đầu vào ổn định hơn so với mua ở thị trường trao tay. Cả nông dân và doanh nghiệp đều đối mặt với rủi ro cao trong việc phá vỡ HĐ đã ký kết. Môi trường hoạt động của HĐ có ảnh hưởng mạnh đến kết quả thực thi HĐ đã ký giữa nông dân và doanh nghiệp ở nước ta. Các yếu tố có liên quan đến môi trường hoạt động của HĐ như thể chế thực thi HĐ chưa đủ mạnh, sự kém ổn định về giá cả nông sản, lợi ích HĐ mang lại chưa đủ “hấp dẫn” và áp lực về thị trường chưa đủ lớn để “buộc” các bên phải tôn trọng HĐ lẫn nhau.

Chương 2

PHÁP LUẬT HIỆN HÀNH VỀ HỢP ĐỒNG BAO TIÊU LÚA GẠO

2.1. Giao kết hợp đồng bao tiêu lúa gạo

2.1.1. Nguyên tắc giao kết

Để đảm bảo quyền và lợi ích chính đáng của các bên tham gia ký kết, bảo vệ lợi ích của xã hội, việc ký kết HĐ kinh doanh, thương mại phải tuân theo những nguyên tắc nhất định do pháp luật quy định (BLDS, LTM và luật chuyên ngành). Đó là những tư tưởng chỉ đạo, có tính chất bắt buộc đối với các chủ thể khi ký kết và thực hiện HĐ trong thương mại. Tính bắt buộc này được thể hiện thông qua các quy phạm pháp luật cụ thể, mà theo đó HĐ ký kết trái với nguyên tắc có thể sẽ bị vô hiệu ngay hoặc theo phán quyết của Tòa án có thẩm quyền khi có yêu cầu của các bên; đồng thời cũng là cơ sở để xét đến yếu tố lỗi của các bên khi giải quyết tranh chấp. Nguyên tắc giao kết HDBTLG cũng tuân thủ những quy định về nguyên tắc giao kết HĐ nói chung. Vì vậy, các nguyên tắc giao kết HDBTLG được quy định trong BLDS năm 2015 và LTM năm 2005 với các nguyên tắc sau đây:

Tự do giao kết HĐ nhưng không được trái pháp luật, đạo đức xã hội:
Dựa trên nguyên tắc này, mọi cá nhân, tổ chức khi có đủ các điều kiện tư cách chủ thể đều có thể tham gia giao kết bất kỳ mọi HDBTLG nào nếu muốn. Tuy nhiên, HDBTLG chỉ có hiệu lực pháp luật, được pháp luật công nhận và bảo vệ khi ý chí của các bên giao kết HĐ phù hợp với ý chí của nhà nước. Hay nói cách khác, sự tự do ý chí giao kết HDBTLG của các chủ thể phải nằm trong khuôn khổ, giới hạn nhất định nhằm bảo vệ lợi ích của các cá nhân, lợi ích chung của xã hội và trật tự công cộng. Nếu để các bên tự do vô hạn, thì HĐ sẽ trở thành phương tiện để kẻ giàu bóc lột người nghèo và sẽ là nguy cơ đối với lợi ích chung của xã hội. Trong xã hội Việt Nam - xã hội chủ nghĩa, vì lợi ích chung của toàn xã hội (lợi ích cộng đồng) và đạo đức xã hội không cho phép bất cứ cá nhân, tổ chức nào được lợi dụng ý chí tự do để biến những HDBTLG thành

phương tiện bóc lột. Bên cạnh việc bảo đảm lợi ích của mình, các chủ thể phải chú ý tới quyền, lợi ích của người khác, của toàn xã hội; tự do của mỗi chủ thể không được trái pháp luật, đạo đức xã hội. Lợi ích của cộng đồng, của toàn xã hội được quy định bởi pháp luật và đạo đức xã hội trở thành giới hạn cho sự tự do ý chí của các chủ thể khi tham gia giao kết HĐ nói riêng và trong mọi hành vi của chủ thể nói chung.

Tự nguyện, bình đẳng, thiện chí, hợp tác, trung thực và ngay thẳng: Nguyên tắc này được quy định nhằm bảo đảm trong việc giao kết HĐ không ai bị cưỡng ép hoặc bị những cản trở trái với ý chí của mình. Quy luật giá trị đòi hỏi các bên chủ thể khi tham gia các quan hệ trao đổi phải bình đẳng với nhau; không ai được viện lý do khác biệt về hoàn cảnh kinh tế, thành phần xã hội, dân tộc, giới tính hay tôn giáo... để tạo ra sự bất bình đẳng trong quan hệ HĐ. Hơn nữa, ý chí tự nguyện của các bên chủ thể tham gia HĐBTLG chỉ được bảo đảm khi các bên bình đẳng với nhau trên mọi phương diện. Chính vì vậy, pháp luật không thừa nhận những HĐBTLG được giao kết thiếu sự bình đẳng và ý chí tự nguyện của một trong các bên chủ thể. Tuy nhiên, trên thực tế thì việc đánh giá một HĐBTLG có được giao kết bảo đảm ý chí tự nguyện của các bên hay chưa, trong một số trường hợp lại là một công việc hoàn toàn không đơn giản và khá phức tạp bởi nhiều nguyên nhân chủ quan và khách quan khác nhau. Như chúng ta đã biết, ý chí tự nguyện là sự thống nhất giữa ý chí chủ quan bên trong và sự bày tỏ ý chí ra bên ngoài của chủ thể. Do đó, sự thống nhất ý chí của chủ thể giao kết HĐBTLG với sự bày tỏ ý chí đó trong nội dung HĐBTLG mà chủ thể này đã giao kết chính là cơ sở quan trọng để xác định một HĐBTLG đã đảm bảo nguyên tắc tự nguyện hay chưa. Hay nói cách khác, việc giao kết HĐBTLG chỉ được xem là tự nguyện khi hình thức của HĐBTLG phản ánh một cách khách quan, trung thực mong muốn, nguyện vọng của các bên chủ thể tham gia HĐ. Do đó, theo quy định của pháp luật thì tất cả những HĐBTLG được giao kết do bị nhầm lẫn, lừa dối hay bị đe dọa đều không đáp ứng được nguyên tắc tự

nguyện khi giao kết và do đó bị vô hiệu.

2.1.2. Chủ thể hợp đồng bao tiêu lúa gạo

HĐBTLG có bản chất là một HĐ thương mại mua bán hàng hóa nông sản lúa gạo, được ký kết giữa những người nông dân với các doanh nghiệp, do đó chủ thể của HĐBTLG gồm có bên mua và bên sản xuất lúa (bên bán).

Bên bán là người sản xuất lúa gạo và đem bán, bên bán có thể là chủ sở hữu lúa gạo hoặc là người chủ sở hữu uỷ quyền hợp pháp bán lúa gạo hoặc là người có quyền bán lúa gạo của người khác theo quy định của pháp luật. Bên mua là người có nhu cầu mua lúa gạo và đã thoả thuận thống nhất ý chí với bên bán về việc mua lúa gạo, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

Bên bán và bên mua có thể là cá nhân hoặc pháp nhân, ngoài ra hộ gia đình và tổ hợp tác cũng là những chủ thể đặc biệt, không phải cá nhân cũng không phải pháp nhân. Đối với hộ gia đình có thể coi là chủ thể hạn chế, vì theo quy định của BLDS năm 2015 họ chỉ trở thành chủ thể của quan hệ HĐMBTS trong một số quan hệ nhất định. Tuy nhiên, trên thực tế trong HĐBTLG bên bán chủ yếu là người nông dân sản xuất ra lúa gạo và bên mua là các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực này.

Nếu chủ thể là cá nhân thì bên bán và bên mua phải có đầy đủ năng lực hành vi dân sự tức là phải từ đủ 18 tuổi trở lên, có khả năng nhận thức và điều khiển hành vi của mình. Đối với người từ đủ 15 tuổi trở lên đến chưa đủ 18 tuổi, nếu có tài sản riêng đủ để đảm bảo việc thực hiện nghĩa vụ, thì trong một số trường hợp có thể tự mình xác lập thực hiện HĐ. Đối với người chưa đủ 6 tuổi, người mất năng lực hành vi dân sự thì mọi giao dịch đều do người đại diện xác lập.

Nếu chủ thể là pháp nhân theo quy định của BLDS năm 2015 thì lúc giao kết HĐBTLG, người giao kết HĐ là người đại diện theo pháp luật của pháp nhân hoặc người đại diện theo uỷ quyền của pháp nhân.

Nếu là hộ gia đình, thì chủ hộ hoặc thành viên đã thành niên khác của gia

đình được chủ hộ uỷ quyền là người đại diện trong HĐBTLG. Trường hợp bên mua, bên sản xuất là tổ hợp tác thì tổ trưởng là người đại diện tham gia vào HĐ hoặc một tổ viên khác được tổ trưởng uỷ quyền để thực hiện một số công việc nhất định của tổ theo quy định.

Theo nguyên tắc tự do giao kết HĐBTLG, chủ thể của HĐBTLG là người có đủ năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự. Người bán, người sản xuất tự do chọn đối tác của mình để giao kết HĐ. Tuy nhiên, trong một số trường hợp pháp luật hạn chế quyền này, buộc người sản xuất phải bán hoặc giành quyền ưu tiên mua cho một đối tượng nhất định hoặc buộc người mua chỉ được mua của người sản xuất đã xác định hoặc không cho một số đối tượng được mua hoặc bán tài sản. Theo quy định tại Khoản 1, Điều 59 BLDS năm 2015 thì: *“Các giao dịch dân sự giữa người giám hộ với người được giám hộ có liên quan đến tài sản của người được giám hộ đều vô hiệu, trừ trường hợp giao dịch được thực hiện vì lợi ích của người được giám hộ và có sự đồng ý của người giám sát việc giám hộ”* [36]. Pháp luật không cho phép người giám hộ mua tài sản của người được giám hộ bởi vì trong trường hợp này có sự hỗn nhập tư cách chủ thể. Trừ trường hợp được thực hiện vì lợi ích của người được giám hộ và được người giám sát việc giám hộ đồng ý. Bởi vì, một người không thể đồng thời đứng về hai bên trong quan hệ mua bán. Hay nếu có sở hữu chung giữa các chủ thể thì trong giới hạn thời gian chủ thể bán quyền đó phải ưu tiên cho chủ thể cùng góp chung vào phần đã góp, được quy định tại Khoản 3, Điều 218 BLDS năm 2015: *Trong trường hợp một chủ sở hữu chung bán phần quyền sở hữu của mình thì chủ sở hữu chung khác được quyền ưu tiên mua. Trong thời hạn ba tháng đối với tài sản chung là bất động sản, một tháng đối với tài sản chung là động sản, kể từ ngày các chủ thể sở hữu chung khác nhận được thông báo về việc bán và điều kiện bán mà không có chủ sở hữu chung nào mua thì chủ sở hữu đó được quyền bán cho người khác* [36].

2.1.3. Nội dung của hợp đồng bao tiêu lúa gạo

Nội dung của một quan hệ pháp luật nói chung bao gồm các quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia vào quan hệ đó. Nội dung cơ bản của HĐBTLG là tổng hợp những điều khoản mà các chủ thể tham gia vào HĐ đã thỏa thuận. Những điều khoản đó xác định bằng những quyền và nghĩa vụ dân sự cụ thể của các bên trong HĐ. Nội dung HĐ quyết định tính khả thi của HĐ cũng như hiệu lực pháp lý của HĐ. Các bên khi thỏa thuận về nội dung của HĐ phải bảo đảm là những nội dung hợp pháp với các điều khoản rõ ràng, cụ thể, có tính hiện thực cao. Nội dung của HĐBTLG có thể chia thành ba loại điều khoản với những ý nghĩa khác nhau: Điều khoản chủ yếu, điều khoản thông thường và điều khoản tùy nghi.

Điều khoản chủ yếu:

Các điều khoản chủ yếu nêu lên những quyền và nghĩa vụ chủ yếu của các bên, làm cơ sở cho việc thực hiện mà nếu thiếu nó thì quan hệ HĐ chưa được coi là đã xác lập. Có những điều khoản luôn được coi là điều khoản chủ yếu vì không có nó không thể nói là đã hình thành HĐ, đối tượng của HĐ phải tuân theo quy định tại Nghị định số 59/2006/NĐ-CP và Nghị định số 89/2006 NĐ-CP. Điều khoản chủ yếu của HĐBTLG thường là đối tượng, giá, phương thức thanh toán, phương thức giao nhận, các biện pháp đảm bảo thực hiện HĐ... khi các bên thấy cần phải thỏa thuận trong giao kết HĐ.

- Đối tượng của HĐBTLG là lúa gạo: Là tài sản được hình thành trong tương lai tùy theo thời điểm người nông dân và thương lái thỏa thuận với nhau. Tại thời điểm giao kết, HĐBTLG sẽ xác định được cụ thể về số lượng, chất lượng và chủng loại, vì là tài sản hiện hữu nên các bên sẽ căn cứ vào số lượng thực tế để tính tiền, thông thường tại tỉnh Hậu Giang nông dân tính số lượng theo gạ hay tấu.

- Giá là một yếu tố quan trọng, là một đặc tính không thể tách rời của HĐMBTS. Nếu thiếu đi yếu tố này thì sẽ không có HĐMBTS mà nó sẽ trở

thành một HĐ khác. Giá của HĐBTLG là số tiền mà người mua phải trả cho người bán được các bên thoả thuận trong HĐ. Các bên chủ thể thoả thuận về giá dựa vào giá trị thực của tài sản, số lượng, chất lượng, tính năng sử dụng của tài sản. Ngoài ra nó còn phụ thuộc vào nhu cầu của người mua, sự thiện chí của hai bên và khả năng thanh toán của người mua. Các bên tự thoả thuận giá nhưng giá đó phải được xác định và ghi vào trong HĐ (đối với HĐ được giao kết dưới hình thức văn bản), các bên có thể xác định giá bằng một lượng tiền chính xác theo một đơn vị tiền tệ cụ thể (thông thường là đồng Việt Nam). Theo quy định của pháp luật Việt Nam thì việc giao dịch bằng ngoại hối hạn chế - Điều 22 Pháp lệnh ngoại hối năm 2005, được sửa đổi, bổ sung năm 2013 quy định: *“Hạn chế giao dịch bằng ngoại hối”* [40]. Nếu các bên không ấn định được một số tiền nhất định thì các bên cũng phải thoả thuận và ghi vào trong HĐ các yếu tố cho phép định giá. Các yếu tố này phải khách quan, không phụ thuộc vào ý chí của bất kỳ bên nào sau khi HĐBTLG đã được giao kết. Cơ sở để xác định giá có thể theo giá trị thị trường tại thời điểm và tại nơi thanh toán và Khoản 1, Điều 433 BLDS năm 2015 có quy định thêm: *“Giá, phương thức thanh toán do các bên thoả thuận hoặc do người thứ ba xác định theo yêu cầu của các bên. Trường hợp pháp luật quy định giá, phương thức thanh toán phải theo quy định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền thì thoả thuận của các bên phải phù hợp với quy định đó”* [36]. Trong trường hợp các bên chưa ấn định giá hoặc quy định giá không cụ thể thì áp dụng theo quy định tại Khoản 2, Điều 433 BLDS năm 2015: *“Trường hợp không có thoả thuận hoặc thoả thuận không rõ ràng về giá, phương thức thanh toán thì giá được xác định theo giá thị trường, phương thức thanh toán được xác định theo tập quán tại địa điểm và thời điểm giao kết hợp đồng”* [36].

Thông thường giá do hai bên cùng bàn bạc, thoả thuận thống nhất. Giá cũng có thể do người thứ ba xác định theo yêu cầu của các bên. Người thứ ba ở đây có thể là một người bất kỳ, có đủ năng lực hành vi dân sự, có am hiểu nhất

định về giá lúa gạo, được người mua và người bán yêu cầu xác định giá. Các bên có thể chỉ định sẵn người thứ ba trong HĐ hoặc không, nhưng trong HĐ phải ghi rõ giá cả do người thứ ba xác định khi đó HĐ mới được coi là hình thành. Nếu đến thời hạn thanh toán mà các bên không thỏa thuận được với nhau về việc chỉ định người thứ ba hoặc các bên không đồng ý với giá do người thứ ba xác định thì việc mua bán sẽ vô hiệu vì thiếu yếu tố giá cả. Trong HĐBTLG các bên được quyền tự do thỏa thuận về giá, nhưng không phải vì thế mà muốn thỏa thuận như thế nào cũng được. Trong trường hợp, vì an ninh lương thực mà nhà nước có quy định khung giá thì các bên thỏa thuận theo khung giá của nhà nước.

- Phương thức thanh toán: Là cách thức bên mua phải trả tiền cho bên bán như thế nào, các bên có thể thỏa thuận trả một lần hoặc có thể trả nhiều lần tùy theo sự thỏa thuận giữa các bên. Trong HĐBTLG thì các bên thỏa thuận việc mua bán lúa gạo trước khi thu hoạch nên bên mua có nghĩa vụ đặt cọc trước cho bên bán một số tiền để đảm bảo HĐ. Đây là nghĩa vụ quan trọng của người mua. Khi mua bán lúa gạo sau quá trình sản xuất và thu hoạch, bên mua sẽ trả đủ tiền cho nông dân sau khi nhận đủ số lượng lúa đã thỏa thuận giữa các bên và bên bán sẽ phải trả lại tiền giống, vật tư nông nghiệp... mà trước đó bên mua đã ứng trước cho bên bán trong quá trình sản xuất. Theo tập quán mua bán lúa của nông dân tại tỉnh Hậu Giang từ trước đến nay, khi hai bên thực hiện việc mua bán lúa gạo xong thì doanh nghiệp sẽ trả tiền cho nông dân ngay lập tức.

- Về phương thức giao tài sản trong HĐBTLG được thực hiện theo quy định tại Điều 436 BLDS năm 2015: *“Tài sản được giao theo phương thức do các bên thỏa thuận; nếu không có thỏa thuận về phương thức giao tài sản thì tài sản do bên bán giao một lần, giao trực tiếp cho bên mua”* [36].

- Các biện pháp bảo đảm thực hiện HĐBTLG: Việc thực hiện nghĩa vụ theo HĐ trước hết dựa vào sự tự giác của người có nghĩa vụ, song không phải bất cứ chủ thể nào khi tham gia vào quan hệ HĐBTLG đều tự giác thực hiện

nghĩa vụ mà họ đã cam kết. Mặt khác trong quan hệ pháp luật thương mại nói chung và quan hệ HDBTLG nói riêng thì yếu tố tài sản liên quan đến lợi ích của các chủ thể làm tiền đề để đảm bảo quyền chủ động của người có quyền trong quan hệ nghĩa vụ không phụ thuộc vào hành vi của người khác và để thỏa mãn yêu cầu của mình khi người khác có nghĩa vụ không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ theo HĐ. Pháp luật cho phép các bên có thể thỏa thuận các biện pháp bảo đảm. Theo quy định của BLDS năm 2015, biện pháp bảo đảm thực hiện nghĩa vụ trong HĐMBTS là biện pháp đặt cọc.

Điều 328 BLDS năm 2015 xác định “*đặt cọc là việc một bên giao cho bên kia một khoản tiền hoặc kim khí quý, đá quý hoặc vật có giá trị khác (gọi là tài sản đặt cọc) trong một thời hạn để đảm bảo giao kết hoặc thực hiện hợp đồng*” [36]. Trong trường hợp có sự vi phạm trong giao kết, thực hiện HĐ thì xử lý như sau: Nếu bên đặt cọc từ chối giao kết, thực hiện HĐ thì tài sản đặt cọc thuộc về bên nhận đặt cọc. Và nếu bên nhận đặt cọc từ chối việc giao kết, thực hiện HĐ, thì phải trả cho bên đặt cọc tài sản đặt cọc, đồng thời phải trả một khoản tiền tương ứng với giá trị tài sản đặt cọc, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác.

Bên cạnh đó, nội dung HDBTLG còn có các điều khoản thường lệ và điều khoản tùy nghi:

Điều khoản thường lệ: Là những điều khoản được pháp luật quy định trước. Nếu khi giao kết HĐ, các bên không thỏa thuận những điều khoản này thì vẫn coi như hai bên đã mặc nhiên thỏa thuận và được thực hiện như pháp luật đã quy định. Điều khoản thông thường không làm ảnh hưởng tới quá trình giao kết HĐ. Để giảm bớt những công việc không cần thiết trong giao kết HĐ, các bên có thể không cần thỏa thuận và không cần ghi vào văn bản HĐ những điều khoản mà pháp luật đã quy định nhưng các bên vẫn phải thực hiện những điều khoản đó. Vì vậy, nếu có tranh chấp về những nội dung này thì quy định của pháp luật sẽ là căn cứ để xác định quyền và nghĩa vụ của các bên trong HĐ.

Điều khoản tùy nghi: Là điều khoản phải thỏa thuận vì tính chất của HĐ và những điều khoản mà pháp luật đã quy định trước. Khi tiến hành giao kết HĐ các bên còn có thể thỏa thuận để cụ thể thêm một số điều khoản khác nhằm làm cho nội dung của HĐ được đầy đủ, hoàn thiện, tạo điều kiện thuận lợi cho các bên trong quá trình thực hiện HĐ. Thông qua điều khoản tùy nghi, bên có nghĩa vụ được phép lựa chọn một trong những cách thức nhất định để thực hiện HĐ, sao cho thuận lợi mà vẫn bảo đảm được quyền yêu cầu của bên kia.

2.1.4. Quyền và nghĩa vụ của các bên chủ thể trong hợp đồng bao tiêu lúa gạo

HĐBTLG là loại HĐ song vụ trong đó có sự tham gia giữa hai chủ thể là bên bán và bên mua tương ứng với đó là quyền của bên này là nghĩa vụ của bên kia và ngược lại. Khi các bên đã cam kết thỏa thuận với nhau các điều khoản trong HĐ thì phải thực hiện đúng và đầy đủ các điều khoản đó và không được vi phạm, nếu vi phạm thì phải chịu trách nhiệm. Khoản 1, Điều 351 BLDS năm 2015 quy định: *“Bên có nghĩa vụ mà vi phạm nghĩa vụ thì phải chịu trách nhiệm dân sự đối với bên có quyền”* [36].

Trong HĐBTLG, bên cạnh những quyền và nghĩa vụ do bên bán và bên mua thỏa thuận thì còn có những quyền và nghĩa vụ dành cho các bên này do pháp luật quy định. Như chúng ta đã biết quyền của bên này là nghĩa vụ của bên kia và ngược lại.

2.1.4.1. Bên bán

Nghĩa vụ của bên bán

Nghĩa vụ giao hàng

- Giao hàng đúng đối tượng và chất lượng: Bên bán phải giao hàng đúng đối tượng và chất lượng theo thỏa thuận trong HĐ và theo quy định của pháp luật. Chất lượng của hàng hóa có thể được thỏa thuận hoặc xác định theo nhiều cách khác nhau: Theo mẫu, theo mô phỏng, trên cơ sở tiêu chuẩn hóa, theo giám định,... Hàng hóa lúa gạo phải đảm bảo không có các khuyết tật có thể nhìn

thấy được khi bàn giao (khuyết tật bên ngoài) và cả những khuyết tật không thể nhìn thấy ngay được mà chỉ có thể phát hiện trong quá trình sử dụng (khuyết tật ẩn giấu bên trong). Trường hợp không thể xác định một cách rõ ràng được đối tượng là hàng hóa lúa gạo được giao có phù hợp với HĐ hay không thì theo quy định của LTM 2005, hàng hóa được coi là không phù hợp với HĐ nếu thuộc một trong các trường hợp sau:

+ Không phù hợp với mục đích sử dụng thông thường của các hàng hóa cùng chủng loại.

+ Không phù hợp với bất kỳ mục đích cụ thể nào mà bên mua đã cho bên bán biết hoặc bên bán phải biết vào thời điểm giao kết HĐ.

+ Không được bảo quản, đóng gói theo cách thức thông thường đối với loại hàng hóa đó hoặc không theo cách thức thích hợp để bảo quản hàng hóa trong trường hợp không có cách thức bảo quản thông thường loại hàng hóa đó.

+ Không đảm bảo chất lượng như chất lượng mẫu hàng hóa mà bên bán đã giao cho bên mua.

Trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác, nếu không trách nhiệm của các bên nếu hàng hóa bàn giao không phù hợp với HĐ sẽ được quyết định căn cứ vào Điều 39 và Điều 41 LTM 2005.

- Giao đúng số lượng hàng đã thỏa thuận trong HĐ: Trong trường hợp bàn giao số lượng ít hơn, bên mua có quyền hoặc chấp nhận số lượng ít hơn đó hoặc yêu cầu bàn giao nốt phần còn lại (có thể kèm theo yêu cầu đòi bồi thường thiệt hại) hoặc yêu cầu hủy bỏ HĐ (có thể kèm theo đòi bồi thường thiệt hại). Việc bên mua tiếp nhận lúa gạo với số lượng ít hơn mà không có ý kiến khiếu nại gì thì được coi là đã chấp nhận việc sửa đổi số lượng hàng hóa trong HĐ. Trong trường hợp bên bán giao hàng với số lượng nhiều hơn số lượng đã thỏa thuận trong HĐ, bên mua có quyền từ chối nhận phần hàng hóa giao thừa, bên bán phải nhận lại số hàng thừa và chịu mọi chi phí liên quan. Nếu bên bán nhận số hàng thừa thì phải thanh toán số hàng này theo giá do các bên thỏa thuận.

- Giao chứng từ kèm theo hàng hóa: Theo LTM 2005, trường hợp có thỏa thuận về việc giao chứng từ thì bên bán có nghĩa vụ giao chứng từ liên quan đến hàng hóa (như chứng nhận chất lượng, chứng nhận nguồn gốc xuất xứ, vận đơn,...) cho bên mua trong thời hạn, tại địa điểm và bằng phương thức đã thỏa thuận. Nếu các bên không thỏa thuận về thời hạn, địa điểm giao các chứng từ liên quan đến hàng hóa thì bên bán phải giao chứng từ liên quan đến hàng hóa cho bên mua trong thời hạn và tại địa điểm hợp lý để bên mua có thể nhận hàng. Theo quy định tại Khoản 3 và 4, Điều 42 LTM 2005, trong trường hợp bên bán giao chứng từ liên quan đến hàng hóa trước thời hạn thỏa thuận, nếu có thiếu sót về chứng từ liên quan, bên bán có thể khắc phục những thiếu sót của những chứng từ này trong thời hạn còn lại; khi bên bán thực hiện việc khắc phục những thiếu sót của của các chứng từ này mà gây bất lợi hoặc làm phát sinh chi phí bất hợp lý cho bên mua thì bên mua có quyền yêu cầu bên bán khắc phục bất lợi hoặc chịu chi phí đó.

- Giao hàng đúng thời hạn và địa điểm: Các bên thường thỏa thuận về thời điểm giao hàng trong HĐ. Nếu các bên không thỏa thuận vấn đề này trong HĐ thì áp dụng quy định của pháp luật hoặc theo tập quán. Nếu các bên không thỏa thuận về thời điểm giao hàng cụ thể mà chỉ nêu thời hạn giao hàng thì bên bán có thể giao hàng vào bất kỳ thời điểm nào trong thời hạn đó và phải báo trước cho bên mua. Nếu trong HĐ không có thỏa thuận về thời hạn giao hàng thì theo quy định tại Điều 37 LTM 2005, bên bán phải giao hàng trong một thời hạn hợp lý sau khi giao kết HĐ.

Bên bán phải giao hàng đúng địa điểm theo thỏa thuận, nếu HDBTLG có quy định về vận chuyển hàng hóa thì bên bán có nghĩa vụ giao hàng cho người vận chuyển đầu tiên. Trong thực tế, bên bán có thể không trực tiếp giao hàng cho bên mua mà việc giao hàng có thể được thực hiện thông qua người thứ ba (như qua người làm dịch vụ vận chuyển hàng hóa...). Các bên có thể thỏa thuận về vấn đề rủi ro đối với hàng hóa khi giao hàng qua người thứ ba. Nếu không có

thỏa thuận thì bên bán được coi là đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sau khi đã giao hàng cho người thứ ba theo các điều kiện giao hàng do hai bên thỏa thuận. Nếu HĐ không quy định về vận chuyển hàng hóa; nếu vào thời điểm giao kết HĐ, các bên biết được địa điểm kho chứa hàng, địa điểm xếp hàng hoặc nơi sản xuất, chế tạo hàng hóa thì bên bán phải giao hàng tại địa điểm đó. Trong các trường hợp khác, bên bán phải giao hàng tại địa điểm kinh doanh của bên bán, nếu bên bán không có địa điểm kinh doanh thì phải giao hàng tại nơi cư trú của bên bán được xác định tại thời điểm giao kết HĐ, trên thực tế việc giao lúa gạo được thực hiện tại nhà của người dân, tại sân phơi hay tại bến sông nơi đặt hàng hóa mà bên bán vận chuyển ra, bên cạnh doanh nghiệp ký HĐ rõ ràng với nông dân thì có bộ phận không nhỏ “hàng xáo” tìm đến tận nơi người dân sản xuất mua lúa gạo, nhưng đôi lúc giá cả thị trường chỉ là giá ảo, làm nên cơn sốt giá ảnh hưởng tới người nông dân khi thị trường hắt sốt giá thì người nông dân giao hàng ra tới tận vựa cho thương lái thì lại bị ép giá và còn sần lọc kỹ càng hơn so với thời điểm hút hàng.

- Kiểm tra hàng hóa trước khi giao hàng: Để ngăn ngừa những sai sót trong việc giao hàng và tăng khả năng thực hiện hiệu quả việc mua bán, việc kiểm tra lúa gạo trước khi giao là một yêu cầu cần thiết đối với giao dịch mua bán hàng hóa trong thương mại và đây là một điểm khác biệt của HĐ mua bán hàng hóa trong thương mại với HĐ mua bán tài sản trong dân sự. Trong trường hợp các bên có thỏa thuận về việc kiểm tra hàng hóa trước khi giao hàng thì bên bán phải tạo điều kiện cho bên mua thực hiện việc kiểm tra của mình. Bên mua phải thực hiện việc kiểm tra hàng hóa trong một thời gian ngắn nhất mà hoàn cảnh thực tế cho phép. Nếu bên mua không thực hiện việc kiểm tra hàng hóa theo thỏa thuận thì đến thời hạn giao hàng, bên bán có quyền giao hàng theo HĐ. Khi kiểm tra nếu bên mua phát hiện hàng hóa không phù hợp với HĐ thì phải thông báo cho bên bán trong một thời hạn hợp lý. Nếu bên mua không thực hiện việc thông báo này thì bên bán không phải chịu trách nhiệm về những

khiếm khuyết của hàng hóa, trừ khi những khiếm khuyết đó không thể phát hiện được trong quá trình kiểm tra bằng biện pháp thông thường và bên bán đã biết hoặc phải biết về những khiếm khuyết đó mà không thông báo cho bên mua, thông thường bên mua sẽ kiểm tra chất lượng hạt lúa bằng cách cắn để xác định lúa đã được phơi khô và đạt chất lượng hay không, việc xác định chất lượng độ khô của hạt lúa rất quan trọng trong xác định chất lượng của lúa gạo.

- Đảm bảo quyền sở hữu đối với hàng hóa mua bán và chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua: Bên bán phải đảm bảo về tính hợp pháp của quyền sở hữu và việc chuyển giao quyền sở hữu đối với hàng hóa giao cho bên mua và phải đảm bảo quyền sở hữu của bên mua đối với hàng hóa đã bán không bị tranh chấp bởi các bên thứ ba. Trường hợp hàng hóa bị người thứ ba tranh chấp quyền sở hữu thì bên bán phải đứng về phía bên mua để bảo vệ quyền lợi của bên mua. Trong trường hợp người thứ ba có quyền sở hữu một phần hoặc toàn bộ đối với hàng hóa mua bán thì bên mua có quyền hủy bỏ HĐ và yêu cầu bên bán bồi thường thiệt hại. Theo quy định của pháp luật, bên bán không được bán hàng hóa vi phạm quyền sở hữu trí tuệ. Nếu có tranh chấp liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ đối với hàng hóa đã bán, bên bán phải chịu trách nhiệm. Tuy nhiên, nếu bên mua yêu cầu bên bán phải tuân theo bản vẽ kỹ thuật, thiết kế, công thức hoặc những số liệu khác do bên mua cung cấp thì bên mua phải chịu trách nhiệm đối với các khiếu nại liên quan đến những vi phạm quyền sở hữu trí tuệ phát sinh từ việc bên bán đã tuân thủ những yêu cầu của bên mua.

Theo Điều 62 LTM 2005, quyền sở hữu hàng hóa được chuyển từ bên bán sang bên mua từ thời điểm chuyển giao hàng hóa, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác hoặc các bên có thỏa thuận khác. Trong trường hợp các bên không có thỏa thuận, thời điểm chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa có thể diễn ra ở những thời điểm khác nhau, tùy thuộc vào tính chất của việc chuyển giao hàng hóa và phương thức mua bán.

Theo tính chất của việc chuyển giao hàng hóa: Thông thường, đối với

hàng hóa lúa gạo khi giao nhận được dịch chuyển về mặt cơ học, quyền sở hữu hàng hóa được chuyển giao cho người mua khi người bán đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng.

Theo phương thức mua bán: Hàng hóa được mua theo phương thức trả chậm (có thể trả theo từng đợt) thì bên bán được bảo lưu quyền sở hữu của mình đối với hàng hóa đã giao cho đến khi bên mua trả đủ tiền, trừ khi có thỏa thuận khác.

Nghĩa vụ bảo hành hàng hóa

Bên cạnh nghĩa vụ quan trọng nhất là bàn giao hàng hóa, bên bán còn có một nghĩa vụ khác, đó là bảo hành hàng hóa, tức là trong một thời hạn nhất định, bên bán phải chịu trách nhiệm về hàng hóa sau khi đã giao hàng hóa cho bên mua. Pháp luật quy định trong trường hợp hàng hóa có bảo hành thì bên bán phải chịu trách nhiệm bảo hành hàng hóa đó theo nội dung và thời hạn đã thỏa thuận. Thời hạn bảo hành có thể do các bên tự xác định, cũng có thể được pháp luật quy định. Trong trường hợp pháp luật đã quy định thì thời hạn đó mang tính bắt buộc và các bên chỉ được phép thỏa thuận để thay đổi tăng thêm thời hạn đó mà thôi. Trong thời hạn bảo hành nếu bên mua phát hiện có khuyết tật của hàng hóa thì có quyền yêu cầu bên bán sửa chữa, mọi phí tổn về việc sửa chữa do bên bán chịu, trừ trường hợp có thỏa thuận khác. Nếu bên bán không sửa chữa được hoặc không sửa chữa xong trong thời hạn hai bên thỏa thuận thì bên mua có quyền yêu cầu đổi hàng khác, giảm giá, hoặc trả lại hàng và lấy lại tiền. LTM 2005 không quy định cụ thể những vấn đề về bảo hành hàng hóa, nếu các bên không có thỏa thuận thì áp dụng quy định của BLDS, Điều 447 - 449.

2.1.4.2. Nghĩa vụ cơ bản của bên mua

Nhận hàng và thanh toán tiền là nghĩa vụ cơ bản của bên mua, tương xứng với nghĩa vụ giao hàng và chuyển quyền sở hữu hàng hóa của bên bán.

Nghĩa vụ nhận hàng:

Nhận hàng được hiểu là việc bên mua tiếp nhận trên thực tế hàng hóa từ

bên bán. Bên mua phải thực hiện những công việc hợp lý để bên bán giao hàng, tùy từng trường hợp cụ thể công việc hợp lý đó có thể là: Hỗ trợ bên bán về thủ tục giao hàng, hướng dẫn về phương thức vận chuyển, điều kiện bốc dỡ hàng hóa,... Cần lưu ý rằng việc nhận hàng trên thực tế không đồng nghĩa với việc bên mua đã chấp nhận về hàng hóa được giao theo nghĩa thực đúng HĐ. Sau khi hoàn thành việc giao nhận, bên bán vẫn phải chịu trách nhiệm về những khiếm khuyết của hàng hóa đã được giao, nếu đó là những khiếm khuyết không thể phát hiện được trong quá trình kiểm tra bằng biện pháp thông thường và bên bán đã biết hoặc phải biết về các khiếm khuyết đó mà không thông báo cho bên mua.

Khi bên bán đã sẵn sàng giao hàng theo HĐ mà bên mua không tiếp nhận hàng thì coi như đã vi phạm HĐ và phải chịu các biện pháp chế tài theo thỏa thuận trong HĐ hoặc theo quy định của pháp luật. Theo quy định của BLDS, trong trường hợp này, bên bán phải áp dụng các biện pháp cần thiết trong khả năng có thể và với chi phí hợp lý để lưu giữ, bảo quản hàng hóa và có quyền yêu cầu bên mua chi trả cho chi phí đã bỏ ra. Đối với hàng hóa có nguy cơ bị hư hỏng thì bên bán có quyền bán hàng hóa và trả tiền cho bên mua khoản tiền thu được từ việc bán hàng hóa đó sau khi đã trừ đi chi phí hợp lý để bảo quản và bán hàng hóa.

Nghĩa vụ thanh toán tiền:

Đây là nghĩa vụ quan trọng nhất của bên mua trong quan hệ HĐ mua bán hàng hóa lúa gạo. Điều khoản thanh toán trong HĐ được các bên thỏa thuận thông thường bao gồm những nội dung cụ thể về đồng tiền thanh toán, phương thức thanh toán, thời hạn và địa điểm thanh toán, trình tự và thủ tục thanh toán.

2.1.5. Hình thức hợp đồng bao tiêu lúa gạo

Điều 24, LTM năm 2005 quy định chung về hình thức của HĐ mua bán hàng hóa. Theo đó, HĐ mua bán hàng hóa nói chung, HĐBTLG nói riêng có thể được giao kết bằng lời nói, bằng văn bản hoặc bằng hành vi cụ thể, khi pháp luật

không quy định loại HĐ đó phải được giao kết bằng một hình thức nhất định. Như vậy, theo quy định của LTM thì các bên chủ thể tham gia giao kết HĐBTLG được tự do lựa chọn về hình thức của HĐ để giao kết, nếu pháp luật không quy định phải được giao kết bằng một hình thức nhất định. Tuy nhiên, trên thực tế HĐBTLG đều được ký bằng văn bản, hình thức này nhằm đảm bảo tính pháp lý cao khi có xảy ra tranh chấp giữa hai bên.

2.1.5.1. Hình thức hợp đồng bằng lời nói

Là hình thức HĐ được giao kết dưới hình thức ngôn ngữ lời nói hay còn gọi là HĐ miệng, khi đó các bên tham gia giao kết HĐ cũng gặp gỡ trao đổi trực tiếp, thỏa thuận với nhau về nội dung của HĐ. Thông qua hình thức này các bên giao kết HĐ chỉ cần thỏa thuận miệng với nhau về nội dung cơ bản của HĐ. Hình thức này thường được áp dụng trong những trường hợp các bên có sự tin tưởng lẫn nhau, quan hệ thân thiết hoặc đối với những HĐ đơn giản hoặc HĐ mà ngay sau khi giao kết đã được thực hiện và chấm dứt ngay sau khi thực hiện.

2.1.5.2. Hình thức hợp đồng được thể hiện bằng hành vi

Là trường hợp bày tỏ ý chí nhằm tạo ra quan hệ HĐ, các chủ thể tham gia giao kết HĐ mặc nhiên thừa nhận những hành vi đó đối với nhau. Hình thức này cũng như hình thức HĐ bằng lời nói cũng được áp dụng đối với các HĐ phục vụ cho sinh hoạt hàng ngày, các HĐ có giá trị nhỏ, các bên có sự tin tưởng quen biết lẫn nhau.

Ưu điểm của hình thức bằng lời nói hoặc bằng hành vi cụ thể (hành vi mặc nhiên) là tiết kiệm được thời gian tiền bạc các bên tham gia giao kết HĐ có thể đi đến sự thống nhất ý chí, giao kết HĐ một cách nhanh chóng, một ví dụ điển hình là: Sau khi trao đổi trò chuyện qua điện thoại cùng anh Hùng chủ doanh nghiệp kinh doanh lúa gạo, chị Hoa đề nghị muốn bán cho doanh nghiệp anh Hùng 5.000kg lúa thơm zetmin với giá là 6.000 đồng/kg, địa điểm giao hàng tại trụ sở của doanh nghiệp anh Hùng, bảo đảm chất lượng vàng, sáng, bóng,... và doanh nghiệp anh Hùng sẽ ứng trước giống, phân bón, thuốc bảo vệ

thực vật trong quá trình sản xuất và được anh Hùng đồng ý coi như HĐ được giao kết.

2.1.5.3. Hình thức bằng văn bản

Đối với loại HĐ được giao kết bằng văn bản thì trong văn bản đó các bên thoả thuận và ghi nhận đầy đủ những nội dung cơ bản đã cam kết, cùng ký tên xác nhận vào văn bản. HĐ thường được lập nhiều bản và mỗi bên giữ một bản. Nếu có tranh chấp xảy ra HĐ được giao kết bằng văn bản là chứng cứ có giá trị chứng minh cao hơn rất nhiều so với hình thức bằng lời nói và bằng hành vi.

Hình thức này giúp cho các bên xác lập chứng cứ và chứng minh tại Tòa án và các cơ quan có thẩm quyền khác nếu có tranh chấp xảy ra, hình thức này được áp dụng phổ biến đối với HĐBTLG khi mà việc giao kết và thực hiện HĐ không được thực hiện cùng một lúc và việc thực hiện tương đối phức tạp. So với HĐ được giao kết bằng lời nói hoặc hành vi cụ thể hình thức bằng văn bản được xem là chuẩn mực hình thức trong giao dịch.

2.2. Hiệu lực của hợp đồng bao tiêu lúa gạo

2.2.1. Thời điểm phát sinh hiệu lực

Thời điểm có hiệu lực của HĐ trong khoa học pháp lý của nước ta được hiểu là thời điểm bắt đầu có sự ràng buộc pháp lý giữa các bên làm phát sinh quyền và nghĩa vụ các bên trong hợp và kể từ thời điểm đó các bên không đơn phương thay đổi hoặc rút lại các cam kết trong HĐ ghi nhận từ thời điểm này các bên phải chịu trách nhiệm dân sự khi không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ dân sự của mình khi phát sinh HĐ. BLDS năm 2015 không quy định cụ thể thời điểm có hiệu lực của HĐ mà chỉ ghi nhận tại Điều 401 “*HĐ giao kết hợp pháp có hiệu lực từ thời điểm giao kết, trừ trường hợp có thoả thuận khác hoặc pháp luật có quy định khác*”. Theo quy định như trên, có thể thấy pháp luật nước ta thừa nhận hai loại thời điểm khác nhau là “thời điểm có hiệu lực của HĐ” và “thời điểm giao kết HĐ” đó là một đặc điểm khá thú vị trong pháp luật nước ta, thông thường pháp luật các nước không có sự phân biệt

mà có sự đồng nhất thời điểm giao kết và thời điểm có hiệu lực của HĐ.

Điều 400 BLDS năm 2015 quy định thời điểm giao kết HĐ dựa vào hình thức giao kết HĐ. Điều này là chưa logic và chưa chặt chẽ, bởi các lý do sau đây:

Thứ nhất, HDBTLG có thể được giao kết bởi một trong hai phương thức là phương thức giao kết trực tiếp và phương thức giao kết gián tiếp. Phương thức giao kết trực tiếp là việc các bên hoặc đại diện hợp pháp của các bên gặp gỡ trực tiếp (hoặc gọi điện thoại trực tiếp) để bàn bạc và đi đến sự thống nhất các nội dung của HĐ. Phương thức giao kết gián tiếp là việc các bên tham gia giao dịch không cần phải trực tiếp gặp nhau để đàm phán về nội dung của HĐ mà chỉ cần trao đổi thông tin thông qua các phương tiện thông tin, liên lạc như thư tín, điện tín, mạng Internet... Mặt khác, thời điểm giao kết HĐ còn phụ thuộc vào hình thức trả lời chấp nhận.

Như vậy, bất luận bên đề nghị đã sử dụng hình thức đề nghị là gì, thì thời điểm giao kết HĐ vẫn phụ thuộc phương thức giao kết và hình thức của việc trả lời chấp nhận. Ví dụ: Anh Quốc và anh Nam là bạn hàng thân thuộc của nhau. Anh Quốc gửi thông điệp dữ liệu cho anh Nam đề nghị được bao tiêu diện tích 5.000m² đất ruộng với giá là 5.000 đồng/kg lúa gạo. Anh Quốc gửi trước giống và vật tư nông nghiệp để anh Nam sản xuất. Anh Nam đã gửi văn bản (bằng thư bảo đảm) xác nhận sự đồng ý đối với anh Quốc và hứa sẽ giao hàng đúng như đơn đặt hàng. Đây là phương thức giao kết gián tiếp và hình thức trả lời bằng văn bản, thông qua việc gửi thư bảo đảm. Như vậy, thời điểm giao kết không phải là “thời điểm bên sau cùng ký vào văn bản” mà là thời điểm “bên được đề nghị nhận được trả lời chấp nhận”. Cũng trong tình huống trên, nếu Nam không trả lời bằng lời nói hay gửi thư xác nhận (văn bản), mà lại im lặng sử dụng giống và vật tư nông nghiệp sản xuất sau đó bán lúa theo đúng yêu cầu của đơn đặt hàng. Đây là hình thức trả lời chấp nhận giao kết HĐ bằng hành vi cụ thể. Tuy vấn đề này chưa được BLDS năm 2015 quy định rõ, nhưng căn cứ vào

phương thức giao kết và hình thức trả lời chấp nhận, thì trường hợp này HĐ được xem là đã giao kết tại thời điểm hành vi giao hàng được thực hiện hoàn thành.

Thứ hai, trong thực tiễn, không phải lúc nào các bên cũng chỉ sử dụng một hình thức duy nhất để giao kết HĐBTLG với nhau, mà có thể sử dụng đồng thời nhiều hình thức khác nhau để giao kết HĐ. Mặt khác, pháp luật cũng không cấm và cũng không có quy định nào bắt buộc các bên phải giao kết HĐBTLG bằng một hình thức duy nhất. Các bên có thể thực hiện việc giao kết HĐ, đề nghị và trả lời chấp nhận đề nghị bằng một hoặc bằng nhiều hình thức khác nhau. Ví dụ: Bên đề nghị gửi chào hàng bằng văn bản, còn bên được đề nghị có thể trả lời bằng lời nói trực tiếp hoặc bằng cách gọi điện thoại, bằng văn bản, hoặc bằng hành vi cụ thể. Trong trường hợp này, chúng ta không thể xác định thời điểm giao kết HĐ dựa vào hình thức HĐ như quy định tại Điều 400 BLDS năm 2015, mà phải xác định thời điểm giao kết HĐ dựa trên hình thức của sự trả lời giao kết và phương thức giao kết.

2.2.2. Các trường hợp hợp đồng bao tiêu lúa gạo vô hiệu

Điều 407 BLDS năm 2015 viện dẫn việc áp dụng các quy định từ Điều 123 đến Điều 133 vì HĐBTLG là một loại giao dịch dân sự, do đó, cần áp dụng những quy định về giao dịch dân sự vô hiệu đối với HĐ vô hiệu. Theo quy định tại Điều 122 BLDS năm 2015, giao dịch dân sự không có một trong các điều kiện được quy định tại Điều 117 BLDS năm 2015 thì vô hiệu. Về lý thuyết, có thể phân chia thành hai loại vô hiệu của giao dịch: Đó là giao dịch đương nhiên vô hiệu (hay còn gọi là giao dịch vô hiệu tuyệt đối) và giao dịch dân sự vô hiệu theo đề nghị của người có quyền, lợi ích liên quan (hay còn gọi là giao dịch vô hiệu tương đối). Nếu không có đề nghị hoặc có đề nghị nhưng không được Tòa án chấp nhận thì giao dịch vẫn có hiệu lực pháp luật. BLDS năm 2015 quy định 07 trường hợp giao dịch dân sự vô hiệu. Đây chỉ là những trường hợp vô hiệu nói chung. Ngoài ra, Điều 408 quy định về HĐ dân sự vô hiệu do có đối tượng

không thể thực hiện được, cụ thể: Trong trường hợp ngay từ thời điểm ký kết, HĐ có đối tượng không thể thực hiện được vì lý do khách quan thì HĐ này bị vô hiệu. Trong trường hợp khi giao kết HĐ mà một bên biết hoặc phải biết về việc HĐ có đối tượng không thể thực hiện được, nhưng không thông báo cho bên kia biết nên bên kia đã giao kết HĐ thì phải bồi thường thiệt hại cho bên kia, trừ trường hợp bên kia biết hoặc phải biết về việc HĐ có đối tượng không thể thực hiện được. Quy định này cũng được áp dụng đối với trường hợp HĐ có một hoặc nhiều phần đối tượng không thể thực hiện được, nhưng phần còn lại của hợp đồng vẫn có giá trị pháp lý.

Đồng thời, BLDS năm 2015 giải quyết mối quan hệ giữa vô hiệu của HĐ chính và vô hiệu của hợp đồng phụ, trong đó sự vô hiệu của HĐ chính làm chấm dứt HĐ phụ, trừ trường hợp các bên có thoả thuận HĐ phụ được thay thế HĐ chính. Quy định này không áp dụng đối với các biện pháp bảo đảm thực hiện nghĩa vụ dân sự. Sự vô hiệu của HĐ phụ không làm chấm dứt HĐ chính, trừ trường hợp các bên thoả thuận HĐ phụ là một phần không thể tách rời của HĐ chính.

Hậu quả pháp lý của HĐ vô hiệu được giải quyết theo Điều 131 BLDS năm 2015, theo đó HĐ vô hiệu không làm phát sinh, thay đổi, chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự của các bên kể từ thời điểm xác lập. Trong trường hợp này, các bên khôi phục lại tình trạng ban đầu, hoàn trả cho nhau những gì đã nhận; nếu không hoàn trả được bằng hiện vật thì phải hoàn trả bằng tiền, trừ trường hợp tài sản giao dịch, hoa lợi, lợi tức thu được bị tịch thu theo quy định của pháp luật. Bên có lỗi gây thiệt hại phải bồi thường.

2.3. Chấm dứt hợp đồng bao tiêu lúa gạo

HĐBTLG được xác lập sẽ hình thành mối quan hệ pháp lý giữa các chủ thể tham gia quan hệ HĐ, mối liên hệ pháp lý này được đảm bảo thực hiện bằng biện pháp cưỡng chế của Nhà nước. Do đó, có thể nói rằng sau khi HĐ được thiết lập, sự ràng buộc pháp lý về quyền và nghĩa vụ của các chủ thể được thể

hiện rõ nét, theo đó bên nào vi phạm cam kết, thỏa thuận phải gánh chịu hậu quả pháp lý bất lợi về hành vi vi phạm của mình. Tuy nhiên, HĐBTLG có thể chấm dứt khi xuất hiện các căn cứ theo quy định của pháp luật.

Điều 422 BLDS năm 2015 quy định: “*HĐ chấm dứt trong các trường hợp sau đây:*

1. *HĐ đã được hoàn thành;*
2. *Theo thỏa thuận của các bên;*
3. *Cá nhân giao kết hợp đồng chết, pháp nhân hoặc chủ thể khác chấm dứt mà HĐ phải do chính cá nhân, pháp nhân hoặc chủ thể đó thực hiện;*
4. *HĐ bị hủy bỏ, bị đơn phương chấm dứt thực hiện;*
5. *HĐ không thể thực hiện được do đối tượng của HĐ không còn và các bên có thể thỏa thuận thay thế đối tượng khác hoặc bồi thường thiệt hại;*
6. *Khi hoàn cảnh thay đổi cơ bản;*
7. *Các trường hợp khác do pháp luật quy định”.*

Chấm dứt HĐ khi hoàn thành hoàn thành HĐ: Trường hợp này, HĐBTLG chấm dứt khi mà các bên đã thực hiện đúng và đầy đủ nghĩa vụ của mình với bên kia. HĐ chỉ coi là hoàn thành khi mà tất cả các bên hoàn thành nghĩa vụ của mình theo HĐ trên cơ sở thỏa thuận hoặc trên cơ sở quy định của pháp luật, nếu chỉ một bên thực hiện xong nghĩa vụ của mình mà bên kia cũng chưa thực hiện nghĩa vụ của họ thì HĐ không được coi là hoàn thành.

Chấm dứt HĐ theo thỏa thuận của các bên: Pháp luật thương mại luôn tôn trọng sự thỏa thuận của các bên trong quan hệ HĐ nên pháp luật cho phép các bên có quyền thỏa thuận chấm dứt HĐ vào bất cứ lúc nào. Tuy nhiên, nếu pháp luật quy định các bên không được thỏa thuận chấm dứt HĐ thì các bên không được phép thỏa thuận chấm dứt HĐ.

Ví dụ: Theo quy định tại Điều 417 BLDS năm 2015: “*Khi người thứ ba đã đồng ý hưởng lợi ích thì dù HĐ chưa được thực hiện, các bên giao kết HĐ cũng không được sửa đổi hoặc hủy bỏ HĐ, trừ trường hợp được người thứ ba*

đồng ý”.

HĐBTLG được xác lập mà các quyền, nghĩa vụ dân sự phát sinh theo HĐ gắn liền với nhân thân thì khi cá nhân giao kết HĐ chết, pháp nhân hoặc chủ thể khác chấm dứt sẽ được coi là căn cứ chấm dứt HĐ.

Chấm dứt HĐ trong trường hợp bị hủy bỏ, bị đơn phương chấm dứt thực hiện: Nguyên tắc chung khi HĐ thương mại được giao kết thì các bên tiến hành thực hiện các nghĩa vụ phát sinh theo HĐ. Tuy nhiên, trong HĐ các bên có thể thỏa thuận hoặc pháp luật cũng có thể quy định, theo đó xuất hiện các căn cứ nhất định thì HĐ có thể bị hủy bỏ hoặc đơn phương chấm dứt thực hiện.

Việc hủy bỏ HĐBTLG sẽ được thực hiện theo Điều 423 BLDS 2015:

“1. Một bên có quyền hủy bỏ hợp đồng và không phải bồi thường thiệt hại trong trường hợp sau đây: Bên kia vi phạm hợp đồng là điều kiện hủy bỏ mà các bên đã thỏa thuận; bên kia vi phạm nghiêm trọng nghĩa vụ hợp đồng; trường hợp khác do luật quy định.

2. Vi phạm nghiêm trọng là việc không thực hiện đúng nghĩa vụ của một bên đến mức làm cho bên kia không đạt được mục đích của việc giao kết hợp đồng.

3. Bên hủy bỏ hợp đồng phải thông báo ngay cho bên kia biết về việc hủy bỏ, nếu không thông báo mà gây thiệt hại thì phải bồi thường.

Đơn phương chấm dứt thực hiện HĐBTLG theo Điều 428 BLDS 2015:

“1. Một bên có quyền đơn phương chấm dứt thực hiện hợp đồng và không phải bồi thường thiệt hại khi bên kia vi phạm nghiêm trọng nghĩa vụ trong hợp đồng hoặc các bên có thỏa thuận hoặc pháp luật có quy định.

2. Bên đơn phương chấm dứt thực hiện hợp đồng phải thông báo ngay cho bên kia biết về việc chấm dứt hợp đồng, nếu không thông báo mà gây thiệt hại thì phải bồi thường.

3. Khi hợp đồng bị đơn phương chấm dứt thực hiện thì hợp đồng chấm dứt kể từ thời điểm bên kia nhận được thông báo chấm dứt. Các bên không phải tiếp

tục thực hiện nghĩa vụ, trừ thỏa thuận về phạt vi phạm, bồi thường thiệt hại và thỏa thuận về giải quyết tranh chấp. Bên đã thực hiện nghĩa vụ có quyền yêu cầu bên kia thanh toán phần nghĩa vụ đã thực hiện.

4. Bên bị thiệt hại do hành vi không thực hiện đúng nghĩa vụ trong hợp đồng của bên kia được bồi thường.

5. Trường hợp việc đơn phương chấm dứt thực hiện hợp đồng không có căn cứ quy định thì bên đơn phương chấm dứt thực hiện hợp đồng được xác định là bên vi phạm nghĩa vụ và phải thực hiện trách nhiệm dân sự theo quy định của Bộ luật Dân sự, luật khác có liên quan do không thực hiện đúng nghĩa vụ trong hợp đồng”.

HĐ không thể thực hiện được do đối tượng của HĐ không còn và các bên có thể thỏa thuận thay thế đối tượng khác hoặc bồi thường thiệt hại. Nếu đối tượng của HĐ không còn thì HĐ chấm dứt nhưng không làm chấm dứt quyền và nghĩa vụ của các chủ thể tham gia quan hệ HĐ. Chính vì vậy, nếu đối tượng của HĐ không còn thì các bên có thể thỏa thuận thay thế đối tượng hoặc bồi thường thiệt hại. Ngoài ra, HĐBTLG có thể chấm dứt trong các trường hợp khác do pháp luật quy định.

2.4. Giải quyết tranh chấp hợp đồng bao tiêu lúa gạo

Trong mua bán, nhìn chung các chủ thể luôn cố gắng để tránh hoặc hạn chế việc vi phạm các cam kết trong HĐ. Song, do nhiều nguyên nhân khác nhau mà các tranh chấp giữa các bên trong quá trình ký kết và thực hiện HĐ là điều khó tránh khỏi. Khi tranh chấp xảy ra thì vấn đề đặt ra cho các bên là làm thế nào để giải quyết các tranh chấp ấy. Giải quyết tranh chấp là việc điều chỉnh các bất đồng, các xung đột dựa trên những căn cứ và bằng những phương thức khác nhau do các bên lựa chọn; về mặt pháp lý, các phương thức đó phải được pháp luật thừa nhận.

2.4.1. Giải quyết tranh chấp bằng hình thức thay thế

2.4.1.1 Khái quát chung

Giải quyết tranh chấp bằng hình thức thay thế (Alternative Dispute Resolution - ADR) là những hình thức giải quyết tranh chấp dùng để thay thế tòa án. Thuật ngữ “Alternative” trong tiếng Anh vừa để chỉ hình thức “thay thế” vừa để chỉ khả năng “lựa chọn”. ADR có nghĩa rằng, các hình thức thương lượng, hòa giải, trọng tài là những hình thức vừa thay cho tổ tụng tòa án, vừa được dùng một cách tùy nghi để thay thế cho nhau mà quyền lựa chọn thuộc về các bên tranh chấp. Vì thế, pháp luật và các quy tắc tổ tụng ADR của các nước đều cho phép và khuyến khích sự lựa chọn thay thế này [44].

Các lợi thế của việc giải quyết tranh chấp HĐ bằng hình thức thay thế:

- Các phương thức giải quyết tranh chấp thay thế phát huy đến mức cao nhất quyền tự định đoạt của các bên tranh chấp.

- Giải quyết tranh chấp thay thế rất linh hoạt. Sự linh hoạt này thể hiện ở khả năng lựa chọn chủ thể giải quyết, ở thủ tục áp dụng, ở hiệu lực của quyết định giải quyết tranh chấp.

- Lợi thế giải quyết tranh chấp thay thế sẽ được thể hiện trên những phương diện về: Chi phí, thời gian, tăng cường tính bí mật, thúc đẩy mối quan hệ kinh doanh, thương mại giữa các bên, nâng cao hiệu quả của việc giải quyết tranh chấp.

Nếu xét thấy về mặt nguồn gốc, các phương thức giải quyết tranh chấp như thương lượng, hòa giải, trọng tài xuất hiện từ rất sớm. Nhưng khi có nhà nước và pháp luật thì những phương thức giải quyết tranh chấp mang tính quyền lực nhà nước lại được coi là chính thức, thể hiện chủ quyền tài phán quốc gia, còn những phương thức dựa trên sự tự do ý chí, tự do HĐ như thương lượng, hòa giải, trọng tài lại được coi là không chính thức. Khi có tranh chấp xảy ra, các chủ thể có quyền tìm kiếm và quyết định sử dụng phương thức giải quyết tranh chấp kinh doanh thương mại trong các giao dịch. Bên cạnh phương thức mang tính chính thức đó là Tòa án thì theo quy định của pháp luật, các bên tranh chấp có thể lựa chọn những phương thức không chính thức khác để thay thế cho việc giải

quyết thông qua tòa án. Như đã nói ở trên, việc lựa chọn mang tính chất “thay thế” này có nghĩa rằng các bên có thể sử dụng bất kỳ một trong số các phương thức như thương lượng, hòa giải, trọng tài, để thay thế các phương thức đã sử dụng trước đó trên cơ sở cảm nhận về lợi thế của nó.

2.4.1.2 Giải quyết tranh chấp bằng con đường thương lượng

Thương lượng là phương thức giải quyết tranh chấp thương mại trong đó các bên tranh chấp cùng nhau bàn bạc, thỏa thuận để đi đến thống nhất một phương án giải quyết bất đồng giữa họ mà không cần bất kỳ sự can thiệp của cơ quan nhà nước hay của bất kỳ người thứ ba nào. Thương lượng chính là sự thể hiện quyền tự do thỏa thuận, tự do HĐ và tự do định đoạt của các bên.

Quyền tự định đoạt của các bên được thể hiện trong suốt quá trình giải quyết vụ việc. Đối với thương lượng quyền tự định đoạt của các bên được thể hiện thông qua việc lựa chọn của các bên tranh chấp. Khi tranh chấp thương mại phát sinh, các bên thường tìm cách điều đình với nhau để thống nhất một cách thức giải quyết, loại bỏ những bất đồng. Chỉ khi nào không thể thỏa thuận được với nhau thì các bên mới tìm đến giải pháp khác.

Quá trình thương lượng thành công hay thất bại phụ thuộc chủ yếu vào thiện chí và kỹ năng đàm phán của các bên. Có thể nói rằng, thương lượng chính là một nghệ thuật đàm phán trực tiếp. Kỹ năng này thiên về kinh nghiệm thương mại hơn là kỹ năng pháp lý. Thương lượng thể hiện quyền tự do thỏa thuận, tự do HĐ và quyền tự định đoạt của các chủ thể.

Có thể nói rằng pháp luật về giải quyết tranh chấp thông qua thương lượng cũng chưa hoàn thiện và đáp ứng yêu cầu chung, cụ thể:

- Pháp luật Việt Nam quy định về hình thức thương lượng còn rất sơ sài, từ trước tới nay chưa có một văn bản nào quy định những loại tranh chấp nào thì không được thương lượng, do đó trên thực tế có những tranh chấp phát sinh từ các giao dịch trái pháp luật thì các bên cũng có thể thương lượng với nhau.

- Thủ tục tiến hành thương lượng hiện nay cũng đang bị bỏ ngỏ, mọi cuộc

thương lượng giữa các bên tranh chấp đều mang tính tự phát.

- Pháp luật Việt Nam chưa có quy định về hình thức pháp lý của việc ghi nhận kết quả thương lượng giữa các bên tranh chấp trong việc giải quyết tranh chấp.

- Pháp luật Việt Nam thừa nhận hình thức giải quyết tranh chấp thông qua thương lượng song lại không thừa nhận khả năng cưỡng chế thi hành trong những cam kết của các bên trong biên bản thương lượng. Đây là rào cản lớn nhất và trên thực tế nó đã loại bỏ phần lớn khả năng trao đổi, đàm phán trong các vụ tranh chấp.

2.4.1.3 Giải quyết tranh chấp thông qua hòa giải

Hòa giải là việc thuyết phục các bên đồng ý chấm dứt xung đột hoặc xích mích một cách ôn hòa. Đây cũng là một hình thức giải quyết tranh chấp không chính thức do các bên tham gia lựa chọn. Tuy nhiên, khác với thương lượng thì hòa giải có sự tham gia của bên thứ ba. Bên thứ ba này do hai bên lựa chọn làm trung gian để tìm các giải pháp thích hợp nhằm giải quyết mâu thuẫn, tranh chấp.

Ưu điểm: Là phương thức giải quyết tranh chấp đơn giản, nhanh chóng, ít tốn kém; các bên hòa giải thành thì không có kẻ thắng người thua nên không gây ra tình trạng đối đầu giữa các bên, vì vậy duy trì được quan hệ hợp tác vốn có giữa các bên; các bên dễ dàng kiểm soát được việc cung cấp chứng từ và sử dụng chứng từ đó giữ được các bí quyết kinh doanh và uy tín của các bên; hòa giải xuất phát từ sự tự nguyện có điều kiện của các bên, nên khi đạt được phương án hòa giải, các bên thường nghiêm túc thực hiện; với sự tham gia của bên thứ ba trung lập thì các bên dễ gặp nhau hơn trong các thỏa thuận

Nhược điểm: Nếu hòa giải bất thành, thì lợi thế về chi phí thấp trở thành gánh nặng bổ sung cho các bên tranh chấp; người thiếu thiện chí sẽ lợi dụng thủ tục hòa giải để trì hoãn việc thực hiện nghĩa vụ của mình và có thể đưa đến hậu quả là bên có quyền lợi bị vi phạm mất quyền khởi kiện tại Tòa án hoặc trọng tài vì hết thời hạn khởi kiện.

Các hình thức hòa giải:

- Hòa giải ngoài thủ tục tố tụng: Là việc hòa giải được các bên tiến hành trước khi đưa đơn khởi kiện ra Tòa án hay trọng tài.

- Hòa giải trong thủ tục tố tụng: Là việc hòa giải được tiến hành tại Tòa án, trọng tài khi các cơ quan này tiến hành giải quyết tranh chấp theo đơn kiện của một bên (hòa giải dưới sự trợ giúp của Tòa án hay trọng tài). Tòa án, trọng tài sẽ ra quyết định công nhận sự thỏa thuận của các bên và quyết định này có giá trị cưỡng chế thi hành đối với các bên.

Khi các đương sự thỏa thuận với nhau về việc giải quyết tranh chấp thì Thẩm phán (Hội đồng xét xử) hoặc trọng tài lập biên bản hòa giải và ra quyết định sự thỏa thuận của các đương sự, quyết định này có hiệu lực sẽ được thi hành bởi cơ quan thi hành án dân sự.

Nếu một bên không tự nguyện thi hành quyết định công nhận sự thỏa thuận của các đương sự thì một bên có quyền yêu cầu cơ quan thi hành án thực hiện việc cưỡng chế. Nếu một bên không thi hành thỏa thuận đạt được trong hòa giải ngoài tố tụng thì bên còn lại chỉ có thể khởi kiện ra cơ quan Tòa án hoặc trọng tài để giải quyết.

Tuy nhiên, ở Việt Nam chưa tồn tại một khuôn khổ pháp lý đầy đủ cho các hoạt động hòa giải mà trước hết là sự lựa chọn của người hòa giải; quy trình hòa giải; giá trị pháp lý trong các khuyến nghị của hòa giải viên, hình thức quyết định của các bên, giá trị pháp lý của biên bản hòa giải thành; cũng giống như thương lượng, pháp luật Việt Nam không thừa nhận khả năng cưỡng chế thi hành những cam kết giữa các bên trong biên bản hòa giải thành. Với hạn chế này các bên tranh chấp thường quyết định tiếp cận công lý dưới hình thức khác.

2.4.1.4 Giải quyết tranh chấp bằng con đường trọng tài

Là một phương thức mang tính tài phán, trọng tài được quyền đưa ra quyết định cuối cùng có giá trị cưỡng chế thi hành đối với các bên. Trọng tài có khả năng giúp các bên giải quyết triệt để tranh chấp đã phát sinh. Đây là một ưu điểm

nổi bật của trọng tài so với phương thức thương lượng, hòa giải vốn chỉ trông chờ vào sự tự nguyện mà không có tính bắt buộc cưỡng chế giữa các bên.

Việc giải quyết tranh chấp thương mại bằng trọng tài thường nhanh chóng, kịp thời, ít gây tổn kém. Các nhà kinh doanh không vì việc giải quyết tranh chấp mà bỏ lỡ cơ hội kinh doanh của mình. Trọng tài ra đời chính từ yêu cầu giải quyết tranh chấp nhanh chóng, kịp thời và cũng chính từ yêu cầu này mà trọng tài thích hợp nhất để giải quyết các tranh chấp phát sinh từ các hoạt động kinh doanh.

Hoạt động giải quyết tranh chấp bằng trọng tài đảm bảo tôn trọng ở mức độ cao quyền tự định đoạt của các bên tranh chấp. Điều này thể hiện ở chỗ các bên tranh chấp được lựa chọn hình thức trọng tài là trọng tài vụ việc hoặc trọng tài quy chế (trung tâm trọng tài) và Trọng tài viên để giải quyết tranh chấp. Trong khi giải quyết tranh chấp, các bên tranh chấp có thể tác động đến quá trình trọng tài, ví dụ, các bên có thể lựa chọn địa điểm tiến hành phiên họp của trọng tài; yêu cầu sớm mở phiên họp khi đã có đầy đủ chứng cứ và khi không còn cơ hội hòa giải với nhau.

Quyền được chọn Trọng tài viên giúp các bên lựa chọn được Trọng tài viên phù hợp với tính chất tranh chấp để giải quyết tranh chấp chính xác, nhanh chóng, đúng pháp luật và tôn trọng sự thật khách quan.

Do tính “không công khai” trong hoạt động giải quyết tranh chấp bằng trọng tài mà uy tín và bí mật kinh doanh của các bên tranh chấp không bị ảnh hưởng. Là “Tòa án tư”, trọng tài không đại diện cho quyền lực tư pháp quốc gia và vì vậy, trọng tài rất thích hợp để giải quyết các tranh chấp mang tính quốc tế giữa các bên có quốc tịch khác nhau.

Tuy nhiên, có thể nói rằng phương thức giải quyết tranh chấp thông qua trọng tài chưa được coi trọng ở nước ta, lý do chủ yếu là các doanh nghiệp chưa có niềm tin rằng các phán quyết của trọng tài sẽ được thực thi. Nhận thức của bản thân các Trọng tài viên đối với hoạt động của chính mình không đầy đủ. Các

luật gia, chuyên viên đang công tác ở các cơ quan nhà nước thì coi việc trở thành Trọng tài viên như là công việc làm thêm, các luật sư hành nghề thì coi trung tâm trọng tài như để bổ trợ cho văn phòng luật sư của mình, ít người coi việc làm trọng tài viên như nghề nghiệp của chính mình, vì vậy tính chuyên nghiệp của các trung tâm trọng tài và các trọng tài viên chưa cao.

2.4.2. Giải quyết tranh chấp bằng hình thức Tòa án

Khi tranh chấp HĐ phát sinh, nếu các bên không tự thương lượng, hòa giải với nhau thì có thể được giải quyết tại Tòa án. Tùy theo tính chất của tranh chấp là kinh tế hay dân sự mà các tranh chấp phát sinh có thể được Tòa án giải quyết theo thủ tục tố tụng kinh tế hay thủ tục tố tụng dân sự.

Các lợi thế của việc giải quyết tranh chấp HĐ qua Tòa án:

- Các quyết định của Tòa án (đại diện cho quyền lực tư pháp của nhà nước) có tính cưỡng chế thi hành đối với các bên.
- Với nguyên tắc 2 cấp xét xử, những sai sót trong quá trình giải quyết tranh chấp có khả năng được phát hiện khắc phục.
- Với điều kiện thực tế tại Việt Nam, thì án phí Tòa án lại thấp hơn lệ phí trọng tài.

Các mặt hạn chế của việc giải quyết tranh chấp HĐ qua Tòa án:

- Thời gian giải quyết tranh chấp thường kéo dài (vì thủ tục tố tụng Tòa án quá chặt chẽ).
- Khả năng tác động của các bên trong quá trình tố tụng rất hạn chế.

Tuy nhiên, hiện nay Tòa án nhân dân tỉnh Hậu Giang chưa tiếp nhận và thụ lý trường hợp nào liên quan đến tranh chấp HĐBTLG mặc dù trên thực tế tranh chấp là có xảy ra. Lý do là với các tranh chấp về HĐBT thường xảy ra liên quan đến vấn đề về giá, sản lượng, chất lượng lúa gạo... nếu đưa ra tòa, có thể sẽ khiến mâu thuẫn trở nên gay gắt và mở rộng thêm. Trong vấn đề này, thực tế đã chứng minh, các can thiệp mang tính hành chính không thể hiệu quả bằng các thương lượng, hòa giải, chứ không phải bằng các mệnh lệnh hành chính của các

cơ quan chủ quản. Các tranh chấp liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ cũng tương tự như vậy, được khuyến cáo là nên tìm đến trọng tài. Qua tìm hiểu thực tế nhận thấy, đa số người dân hàng ngày chỉ lo chuyện cơm áo, gạo tiền, nuôi dạy con cái, ít dành thời gian tìm hiểu kiến thức pháp luật, nhiều người dân chưa thực sự quan tâm đến các yếu tố pháp lý, các điều khoản bắt buộc theo quy định của pháp luật khi ký kết HĐ. Khi xảy ra tranh chấp, họ thường không biết bắt đầu từ đâu, làm gì để đảm bảo quyền lợi hợp pháp. Do đó, họ sẽ thương lượng hoặc hòa giải với doanh nghiệp để giải quyết tranh chấp và trong trường hợp này người nông dân thường chịu phần thiệt về mình đặc biệt là về giá.

Kết luận Chương 2

Theo quy định của pháp luật hiện hành về HĐBTLG, khi giao kết HĐBTLG phải tuân thủ những quy định về nguyên tắc giao kết HĐ nói chung, gồm: Tự do giao kết HĐ nhưng không được trái pháp luật, đạo đức xã hội, tự nguyện, bình đẳng, thiện chí, hợp tác, trung thực và ngay thẳng; chủ thể của HĐBTLG gồm có bên mua và bên sản xuất lúa (bên bán). Nội dung của HĐBTLG có thể chia thành ba loại điều khoản với những ý nghĩa khác nhau: Điều khoản chủ yếu, điều khoản thông thường và điều khoản tùy nghi; HĐBTLG là loại HĐ song vụ trong đó có sự tham gia giữa hai chủ thể là bên bán và bên mua tương ứng với đó là quyền của bên này là nghĩa vụ của bên kia và ngược lại; HĐBTLG nói riêng có thể được giao kết bằng lời nói, bằng văn bản hoặc bằng hành vi cụ thể, khi pháp luật không quy định loại HĐ đó phải được giao kết bằng một hình thức nhất định; HĐBTLG cũng có thể vô hiệu hay chấm dứt theo quy định của pháp luật, ngoài ra khi xảy ra tranh chấp có thể giải quyết bằng hình thức thay thế hoặc bằng hình thức Tòa án.

Tóm lại, có thể nói pháp luật thương mại quy định về HĐBTLG hiện nay chưa được rõ nét mà chủ yếu áp dụng đạo luật cơ bản là BLDS. Tuy nhiên, hiện nay việc phát sinh tranh chấp HĐBTLG mà cụ thể là tại tỉnh Hậu Giang là rất phổ biến. Do đó, bên cạnh vai trò hạt nhân quyết định sự thành công việc mua

bán hàng hóa lúa gạo bằng hình thức HDBTLG của doanh nghiệp và người nông dân thì Nhà nước cần hỗ trợ tạo điều kiện và hoàn thiện cơ chế pháp lý để thúc đẩy nền sản xuất nông nghiệp nói chung, sản xuất lúa gạo nói riêng trong tình hình thực tế hiện nay.

Chương 3

THỰC TIỄN GIAO KẾT HỢP ĐỒNG BAO TIÊU LÚA GẠO TẠI TỈNH HẬU GIANG HIỆN NAY - MỘT SỐ VƯỚNG MẮC VÀ HƯỚNG HOÀN THIỆN

3.1. Tổng quan về nền nông nghiệp tỉnh Hậu Giang

Hậu Giang là tỉnh ở trung tâm ĐBSCL. Tọa độ địa lý: Từ 9030'35" đến 10019'17" vĩ độ Bắc và từ 105014'03" đến 106017'57" kinh độ Đông. Diện tích tự nhiên là 160.058,69 ha, chiếm khoảng 4% diện tích vùng ĐBSCL và chiếm khoảng 0,4% tổng diện tích tự nhiên nước Việt Nam. Địa giới hành chính tiếp giáp 5 tỉnh: Thành phố Vị Thanh trung tâm tỉnh lỵ cách thành phố Hồ Chí Minh 240 km về phía Tây Nam; phía Bắc giáp thành phố Cần Thơ; phía Nam giáp tỉnh Sóc Trăng; phía Đông giáp sông Hậu và tỉnh Vĩnh Long; phía Tây giáp tỉnh Kiên Giang và tỉnh Bạc Liêu, địa hình khá bằng phẳng. Trên địa bàn tỉnh có 2 trục giao thông huyết mạch quốc gia là quốc lộ 1A, quốc lộ 61; 2 trục giao thông thủy quốc gia là kênh Xà No, kênh Quản lộ - Phụng Hiệp, có độ cao thấp dần từ Bắc xuống Nam và từ Đông sang Tây. Từ xa xưa vùng đất này đã là một trong những trung tâm lúa gạo của miền Tây Nam Bộ. Đất đai phì nhiêu, có thể mạnh về cây lúa và cây ăn quả các loại. [1]

3.1.1. Tình hình chung về hoạt động mua bán lúa gạo

- *Nông dân thích trồng lúa năng suất cao, ngắn ngày nên chất lượng thấp*

Thời gian qua nông dân tỉnh Hậu Giang chủ yếu sản xuất lúa ngắn ngày, với năng suất cao để tạo ra sản lượng hàng hóa dồi dào phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng trong nước và xuất khẩu. Hiện nay ở tỉnh Hậu Giang, nhiều nơi nông dân canh tác lúa 3 vụ/năm, thậm chí có nơi canh tác 7 vụ/2 năm. Do tập trung vào sản xuất lúa cao sản nên dẫn đến tình trạng chất lượng gạo ở Hậu Giang chưa đáp ứng được yêu cầu của các thị trường gạo cao cấp. Điều này cũng ảnh hưởng đến việc tổ chức sản xuất theo HĐ. Theo lý thuyết về sản xuất theo HĐ thì “*chất lượng sản phẩm là một trong những nội dung quan trọng của HĐ và lý do chủ*

“yếu dẫn đến điều phối ngành dọc” [48, pg.360]. Nếu người sản xuất và người mua không quan tâm đến chất lượng, đặc biệt người mua không cần thực hiện việc *“truy nguyên nguồn gốc”* thì mối liên kết giữa người sản xuất và người mua rất lỏng [46, pg.200].

- Nông dân chủ yếu bán lúa tươi tại chân ruộng và hệ thống hàng xáo/thương lái rộng khắp

Một đặc điểm có ảnh hưởng quan trọng đến hoạt động kinh doanh nói chung và tổ chức sản xuất theo HĐBT nói riêng trong ngành kinh doanh lúa gạo ở Hậu Giang là tập quán bán lúa tại chân ruộng của nông dân. Ở Hậu Giang với hệ thống kênh rạch chằng chịt, bản thân nông dân không đủ khả năng tổ chức vận chuyển lúa gạo đến nơi tiêu thụ do phát sinh chi phí và hiệu quả không cao. Do vậy, ở Hậu Giang đã hình thành một lực lượng thương lái và hàng xáo đảm nhận chức năng phơi sấy, thu gom và xay xát cho nông dân. Trong thời gian qua lực lượng thương lái và hàng xáo ở Hậu Giang đã đóng vai trò quan trọng làm trung gian kết nối nông dân với thị trường. Thương lái, hàng xáo quyết định đến chất lượng sản phẩm mua vào dẫn đến người nông dân chỉ sản xuất sản phẩm nào mà thương lái và hàng xáo có nhu cầu.

- Doanh nghiệp Nhà nước quyết định thị trường xuất khẩu, tư nhân quyết định thị trường nội địa

Xét về cấu trúc tổ chức kinh doanh lúa gạo ở Hậu Giang có thể thấy rằng việc kinh doanh lúa gạo được chia thành 2 hệ thống: Hệ thống kinh doanh gạo xuất khẩu và hệ thống kinh doanh gạo nội địa. Hệ thống kinh doanh gạo xuất khẩu chủ yếu tập trung vào các đơn vị thành viên của Tổng công ty lương thực Miền Nam và một số công ty xuất nhập khẩu của các tỉnh ĐBSCL. Hầu hết các doanh nghiệp này là doanh nghiệp nhà nước hoặc các doanh nghiệp cổ phần hóa từ doanh nghiệp nhà nước. Do quá trình phát triển lịch sử, hầu hết các doanh nghiệp này thường mua nguyên liệu gạo lúc về chế biến hoặc mua gạo đã xay trắng về lau bóng, đấu trộn xuất khẩu mà ít khi mua lúa. Vì vậy, việc hình thành

mối liên kết trực tiếp giữa các doanh nghiệp xuất khẩu với nông dân sản xuất lúa khó khăn. Đối với thị trường lúa gạo nội địa thì các chủ vựa ở chợ đầu mối như chợ Vị Thanh, chợ nổi Ngã Bảy,... có hệ thống “chân rết” xuống tận nông dân. Hệ thống thương lái và hàng xáo chọn lựa lúa có chất lượng theo yêu cầu của các chủ vựa để phục vụ thị trường gạo nội địa. Nông dân ở Hậu Giang có khả năng sản xuất lúa chất lượng cao nhưng diện tích nhỏ manh mún chủ yếu phục vụ cho thị trường nội địa còn thị trường xuất khẩu thì gạo Việt Nam chỉ có một tên chung chung là “gạo trắng Việt Nam”. Do hệ thống tiêu thụ gạo nội địa và xuất khẩu khác nhau nên sẽ có sự khác nhau trong việc hình thành mối liên kết sản.

Chủ thể tham gia tiêu thụ lúa gạo bao gồm:

Thứ nhất, người mua gom (thương lái/hàng xáo) mua trực tiếp lúa của nông dân. Khoảng 80% lượng hàng hóa nông dân sản xuất bán cho người mua gom. Người mua gom mua trực tiếp lúa tại ruộng, xử lý ẩm độ rồi và sau đó thực hiện theo 2 cách: (1) Đem gia công xay xát thành gạo nguyên liệu hoặc gạo bán thành phẩm và bán trực tiếp cho các doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu; (2) bán lúa cho các doanh nghiệp, HTX xay xát chế biến gạo. Mạng lưới người mua gom ở Hậu Giang tương đối dày đặc và không có bất cứ rào cản pháp lý nào cho việc xâm nhập và rút lui của người mua gom. Người mua gom không cần phải đăng ký kinh doanh hoặc xin phép hoạt động từ bất cứ cơ quan nào.

Thứ hai, doanh nghiệp xay xát và HTX mua trực tiếp lúa của nông dân chiếm khoảng 10%, còn phần lớn mua lại từ người mua gom; doanh nghiệp xay xát chủ yếu gia công cho người mua gom. Một số doanh nghiệp xay xát có trang bị máy móc lau bóng, tách màu và trộn gạo sẽ làm gia công cho các doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu hoặc sản xuất hàng tiêu thụ nội địa.

Thứ ba, các công ty lương thực của nhà nước. Các công ty lương thực thông qua các xí nghiệp mua gạo nguyên liệu hoặc gạo bán thành phẩm chủ yếu từ người mua gom và doanh nghiệp xay xát để chế biến thành gạo 5%, 10%, 15% và 25% phục vụ cho xuất khẩu hoặc sản xuất gạo tiêu thụ nội địa. Đây là

chủ thể chính trong kinh doanh xuất khẩu gạo.

Thứ tư, người bán buôn ở các chợ gạo đầu mối. Phần lớn gạo tiêu thụ nội địa thường được phân phối đến các chợ đầu mối gạo như chợ Vị Thanh, chợ nổi Ngã Bảy, sau đó được chuyển qua hệ thống bán sỉ, bán lẻ đến người tiêu dùng. Đây là chủ thể kinh doanh chính gạo nội địa.

Cơ chế thông tin và hình thành giá:

Đối với thị trường nội địa, giá cả được hình thành dựa trên cung cầu lúa gạo của người tiêu dùng trong nước quyết định. Thông tin giá cả được tập trung ở những chợ đầu mối. Thị trường lúa gạo tiêu dùng nội địa thường không gắn kết với thị trường gạo xuất khẩu, trừ những sản phẩm vừa tiêu dùng trong nước vừa xuất khẩu với số lượng lớn như IR50404, RVT hoặc Jasmine. Giá gạo tiêu dùng nội địa thường cao hơn giá gạo xuất khẩu và giá có sự chênh lệch lớn ở vùng này hoặc vùng kia do cung cầu lúa gạo tại địa phương quyết định.

Đối với thị trường lúa gạo xuất khẩu, giá cả phụ thuộc vào cách thức điều hành của Nhà nước. Trước năm 2007, việc điều hành lúa gạo xuất khẩu do Bộ Công Thương thực hiện. Hiện nay, việc điều hành xuất khẩu gạo đã chuyển giao cho Hiệp hội Lương thực Việt Nam (VFA).

Cơ chế quản lý chất lượng hàng hóa lúa gạo:

Đối với người mua gom, các doanh nghiệp và nhà máy xay xát sử dụng chủ yếu kinh nghiệm để xác định độ ẩm (nắm chặt vào tay hoặc cắn hạt lúa). Đối với các đơn vị nhà nước trước đây cũng sử dụng kinh nghiệm nhưng hiện nay hầu hết đều có máy đo độ ẩm. Tuy nhiên, các tiêu chuẩn khác đều sử dụng kinh nghiệm như loại gạo, chiều dài kích thước hạt, tạp chất.

Cơ chế thanh toán và giao nhận hàng hóa:

Quan hệ mua bán giữa người mua gom và nông dân chủ yếu là mua tại “*chân ruộng*”, giao hàng và thanh toán ngay; quan hệ mua bán giữa người mua gom, doanh nghiệp tư nhân, HTX với các doanh nghiệp nhà nước chế biến xuất khẩu là giao hàng tại kho của doanh nghiệp và thanh toán ngay. Trong thời điểm

cần hàng xuất khẩu thì doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu có đặt hàng cho các doanh nghiệp tư nhân có nhà máy chế biến (máy lau bóng và trộn gạo) bằng hình thức ứng trước tiền và nhận hàng trong vài ngày.

Điều kiện vật chất kinh doanh lúa gạo:

Người mua gom phải trang bị ghe, hiện nay chủ yếu sử dụng ghe có tải trọng 70 - 80 tấn; cách nay 5 năm thì chủ yếu sử dụng ghe 30 tấn trở lại. Ghe càng lớn thì hiệu quả càng cao vì có thể đi mua lúa ở phạm vi rộng hơn. Trị giá ghe hiện nay 10 triệu đồng/1 tấn trọng tải, có nghĩa là đóng mới ghe 70 tấn thì tốn 700 triệu đồng. Tuy nhiên, hầu hết các ngân hàng đều cho vay để đóng ghe và lấy ghe thế chấp ngân hàng cho nên không khó khăn lắm về vốn, chỉ khó khăn làm sao trả nợ cho ngân hàng. Đối với các doanh nghiệp xay xát, chế biến và xuất khẩu đòi hỏi phải có nhà kho, xưởng chế biến. Hệ thống hạ tầng giao thông cũng góp phần thúc đẩy hoạt động kinh doanh lúa gạo phát triển.

Việc tiêu thụ lúa gạo điển hình ở Hậu Giang là hoạt động mua bán giữa người sản xuất với người mua gom và giữa người mua gom với người chế biến, tiêu thụ. Hệ thống tiêu thụ này làm cho thị trường lúa gạo bị “ngắt khúc”, không hình thành “chuỗi giá trị”. Nếu so sánh với hệ thống tiêu thụ lúa gạo ở miền Nam trước năm 1975 thì hệ thống tiêu thụ hiện nay đã đi “thụt lùi” đáng kể. Trước năm 1975, thị trường lúa gạo chủ yếu do cộng đồng người Hoa nắm giữ. Họ thành lập các công ty kinh doanh lúa gạo với tên gọi dân gian quen thuộc là “chành”. “Chành” là một tổ hợp bao gồm bộ phận cung cấp vật tư, nhà máy xay xát, kho chứa lúa và một mạng lưới “hàng xáo” về tận đồng ruộng để mua lúa của nông dân. Hoạt động của “chành” bao giờ cũng gắn liền với kho và vận tải. Ngoài ra, các “chành” là nơi cung cấp gạo cho hệ thống phân phối lương thực nội địa cũng như xuất khẩu và hoạt động dưới sự giám sát chặt chẽ bởi chính quyền. Hoạt động kinh doanh lúa gạo trước năm 1975 được quản lý chặt chẽ bởi Cơ quan lương thực Quốc gia (NFA). Cơ quan này đặt dưới sự giám sát của Bộ Thương mại và Công nghiệp. NFA điều hành thị trường gạo thông qua Nghị

định về “Quản lý tiêu thụ gạo”. Theo Nghị định này, các “chành” đưa lúa từ ĐBSCL về Sài Gòn để tiêu thụ đều phải bán lại cho NFA 50% và NFA độc quyền nhập khẩu gạo từ nước ngoài [50, pg.300]. Nhờ sự điều hành của NFA và hoạt động “khép kín” của “chành” mà thị trường lúa gạo phát triển ổn định và có lợi cho nông dân.

3.1.2. Thực tiễn giao kết hợp đồng bao tiêu lúa gạo tại tỉnh Hậu Giang

- Thông qua hình thức ứng trước vốn, vật tư, hỗ trợ kỹ thuật, công nghệ và mua lại nông sản hàng hóa lúa gạo

Hiện nay, hầu hết các tỉnh ĐBSCL nói chung và tỉnh Hậu Giang nói riêng đều thành lập Ban chỉ đạo thực hiện các chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản thông qua HĐ do Phó Chủ tịch tỉnh làm Trưởng ban. Thành phần có đủ đại diện các sở, ban, ngành, nhưng trong đó đại diện Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đảm nhận vai trò thường trực Ban chỉ đạo. Việc thực hiện hình thức HDBTLG được thực hiện ở tất cả các Công ty con của Tổng Công ty lương thực Miền Nam như Công ty lương thực Tiền Giang, Công ty lương thực Đồng Tháp, Công ty lương thực Sông Hậu, Công ty lương thực - thực phẩm An Giang,... Tuy nhiên, hiện nay các Công ty này hạn chế thực hiện hình thức này vì lý do cơ bản là các doanh nghiệp không mua được lúa của nông dân trong khi đó tiền vốn ứng trước để mua vật tư phân bón, giống,... người nông dân không trả lại cho doanh nghiệp. Tuy vậy, ở Hậu Giang có hai hình thức điển hình thực hiện theo hình thức này khá thành công:

+ Trường hợp sản xuất và tiêu thụ lúa Nhật của Công ty trách nhiệm hữu hạn Angimex - Kitoku

Công ty trách nhiệm hữu hạn Angimex - Kitoku tiền thân là Công ty liên doanh Angimex - Kitoku, thành lập năm 1991 giữa Công ty Kitoku (Nhật Bản) và công ty Angimex (An Giang). Công ty đã phối hợp với Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Hội Nông dân tỉnh tổ chức nhiều lớp tập huấn kỹ thuật trồng lúa Nhật cho nông dân, vận động nông dân thành lập 8 tổ hợp tác trồng

lúa Nhật với trên 204 tổ viên tham gia và xây dựng được vùng nguyên liệu lúa Nhật trên địa bàn 22 xã, với tổng diện tích sản xuất năm 2014 đạt 1.750 ha.

Công ty tổ chức liên kết sản xuất và ký kết hợp đồng tiêu thụ lúa gạo với giá cố định; HĐ được ký trực tiếp với từng hộ nông dân, trong đó công ty chịu trách nhiệm cung ứng giống, vật tư sản xuất, hướng dẫn quy trình kỹ thuật... và bao tiêu toàn bộ sản phẩm cho nông dân. HĐ giữa nông dân và doanh nghiệp quy định cụ thể, rõ ràng, chặt chẽ, đảm bảo lợi ích cho cả đôi bên đã tạo được sự đồng thuận cao giữa công ty và nông dân, do đó HĐ được thực hiện nghiêm túc đạt 100%.

Nhờ trực tiếp chỉ đạo sản xuất lúa và có nhà máy chế biến với hệ thống máy móc thiết bị hiện đại như máy lau bóng nhập từ Nhật Bản, máy phân loại kích cỡ, màu sắc,... và hệ thống kho lạnh bảo quản nên chất lượng gạo của công ty luôn đạt tiêu chuẩn xuất khẩu sang thị trường châu Âu và Mỹ. Thị trường xuất khẩu của công ty từ khi thành lập đến nay đều ổn định và ngày càng tăng và là thị trường gạo cao cấp. Qua kết quả tìm hiểu trực tiếp các tổ viên nông dân ở Tổ hợp tác Vị Đông (địa chỉ ấp 5, xã Vị Đông, huyện Vị Thủy, tỉnh Hậu Giang) hầu hết các hộ nông dân đều cho rằng sản xuất lúa theo hợp đồng với Angimex – Kitoku đều hiệu quả. Thu nhập từ việc trồng lúa Nhật thường cao hơn giá thị trường gấp 2 lần. Do vậy, nông dân rất an tâm sản xuất.

+ Sản xuất lúa Global Gap tại Hợp tác xã Vị Thanh

Từ năm 2013, HTX Hợp tác xã Vị Thanh đại diện 15 hộ nông dân ký hợp đồng bán lúa sản xuất theo tiêu chuẩn Global Gap với Công ty TNHH ADC với số lượng 32,3 tấn. Năm 2014, số lượng bán ra là 209,78 tấn, trong đó Vụ đông - xuân xuất được 93,6 tấn lúa OM 3536 với giá 6.300 đ/kg (giá có hỗ trợ 20%) thu được 589.680.000 đồng; vụ xuân - hè xuất bán 57,7 tấn lúa OM3536 với giá 4.400 đồng/kg (giá có hỗ trợ 20% tính trên giá thị trường mà công ty ADC hỗ trợ cho bà con nông dân), thu 253.880.000 đồng; vụ hè - thu chính vụ sản lượng 58,48 tấn với giá 5.220 đồng/kg thu 305.265.674 đồng.

Trong năm 2015, sản lượng lúa bán ra là 214,4 tấn lúa thương phẩm sản xuất theo quy trình Global Gap. Doanh thu đạt được trong năm hơn 1,2 tỷ đồng. Tính đến nay, HTX đã tiêu thụ được hơn 246,7 tấn lúa thương phẩm, doanh thu thu về hơn 1,4 tỷ đồng. Trong năm 2016 diện tích mở rộng sản xuất theo tiêu chuẩn Global Gap là 96,5 ha của 106 hộ xã viên.

Về cơ chế, Công ty ADC chịu trách nhiệm hướng dẫn kỹ thuật và cung cấp giống cho HTX và mua toàn bộ sản phẩm cao hơn giá thị trường 20% tính theo thời điểm giao nhận hàng hóa; HTX chịu trách nhiệm sản xuất theo đúng quy trình Global Gap và tổ chức sản xuất giống lúa theo yêu cầu của Công ty ADC. Trường hợp này do tính đặc thù về hàng hóa là lúa sản xuất theo quy trình Global Gap nên doanh nghiệp ký HĐ mua lại sản phẩm cao hơn giá thị trường, điều này hấp dẫn với các hộ nông dân sản xuất.

Tóm lại, hình thức HDBTLG thông qua ứng trước vốn, vật tư, hỗ trợ kỹ thuật, công nghệ và mua lại nông sản hàng hóa chỉ thành công nếu doanh nghiệp ký kết có thị trường tiêu thụ lúa ổn định và doanh nghiệp có tính đặc thù về tài sản cao. Công ty TNHH Angimex - Kitoku có tài sản đặc thù là các giống lúa Nhật như Hana, Kinu, Akita,... Công ty ADC có tính đặc thù về tài sản là thị trường lúa gạo sản xuất theo tiêu chuẩn Global Gap. Nhờ tính đặc thù về tài sản, nên hai doanh nghiệp này sẵn sàng trả giá cao để nông dân sản xuất và người nông dân cũng không thể bán ra thị trường với giá cao hơn bán cho doanh nghiệp.

- Thông qua hình thức bán vật tư mua lại nông sản hàng hóa

Hình thức bán vật tư mua lại nông sản hàng hóa là hình thức người nông dân trồng lúa sử dụng khá phổ biến Hậu Giang trước đây. Bản chất của hình thức này chính là tín dụng thương mại. Các đại lý vật tư phân bón, thuốc bảo vệ thực vật ở Hậu Giang thường cho nông dân vay giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật để trồng lúa và giá trị giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật được quy thành lúa và đến lúc thu hoạch sẽ trả lúa cho các đại lý vật tư phân bón,

thuốc bảo vệ thực vật. Thông thường người nông dân mua vật tư có giá trị 1 gia trả 1,2 gia (1 gia=20kg) trong thời gian khoảng 3 tháng. Tuy nhiên hình thức này chỉ áp dụng ở khu vực địa phương cùng ấp, cùng xóm. Giữa người nông dân và người bán vật tư, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật chỉ thỏa thuận bằng miệng. Mối quan hệ giữa nông dân và các đại lý vật tư phân bón, thuốc bảo vệ thực vật ở địa phương khá chặt chẽ. Do vậy, hình thức này cũng khá bền vững nhưng lãi suất cao và khó phát triển đối với những người không quen biết vì dễ gặp rủi ro hành vi cơ hội.

Đối với doanh nghiệp khảo sát thì tác giả đã nhận dạng được hình thức này đang áp dụng tại Công ty Trách nhiệm hữu hạn một thành viên dịch vụ phát triển nông nghiệp Đồng Tháp (Dasco). Dasco được thành lập trên cơ sở Công ty cổ phần Docimexco mua lại Công ty Dịch vụ phát triển Nông nghiệp Đồng Tháp. Dasco là doanh nghiệp chuyên nhập khẩu và sản xuất phân bón, thuốc bảo vệ thực vật. Để thực hiện, Công ty Dasco đã ký hợp đồng bán phân bón và mua lại lúa của nông dân thông qua HTX.

Về mặt cơ chế, Công ty Dasco bán vật tư cho nông dân thông qua HTX dựa trên diện tích canh tác thỏa thuận mà doanh nghiệp dự kiến sẽ thu mua lại lúa. Theo quy định của doanh nghiệp, Công ty Dasco sẽ cho hợp tác mua phân bón trả chậm với lãi suất bằng 50% lãi suất tại thời điểm của Ngân hàng Công Thương đóng trên địa bàn. Về đơn giá lúa, Công ty sẽ mua là giá cố định. Trong HĐ cũng quy định đầy đủ trách nhiệm giữa 2 bên và doanh nghiệp còn yêu cầu nông dân sử dụng giấy chứng nhận quyền sử dụng đất để thế chấp. Tuy nhiên, kết quả thực hiện của doanh nghiệp không cao.

- Thông qua hình thức trực tiếp tiêu thụ nông sản hàng hóa

Hình thức ký HĐ trực tiếp tiêu thụ lúa ở Hậu Giang là hình thức tương đối phổ biến ở các doanh nghiệp thành viên trực thuộc Tổng công ty lương thực Miền Nam, đây được xem là hình thức liên kết lỏng lẻo nhất. Hình thức này giống như một HĐ mua bán thông thường, chỉ có hai điểm khác nhau cơ bản

với HĐ mua lúa thông thường là thứ nhất, trên HĐ thể hiện diện tích mà người nông dân sản xuất và sản lượng ước tính trên diện tích đó theo năng suất bình quân và thứ hai, HĐ ký trước khi vào vụ sản xuất. Tuy nhiên, theo kết quả tìm hiểu lãnh đạo doanh nghiệp, việc thực hiện HĐ này đạt kết quả rất thấp và hầu như chỉ ký HĐ “cho có”. Nguyên nhân của HĐ thường bị phá vỡ là do giá trên thị trường tại thời điểm ký kết HĐ thường thấp hơn giá tại thời điểm giao hàng nên nông dân thường bán ra ngoài. Để khắc phục tình trạng này các doanh nghiệp đã chuyển sang ký HĐ tiêu thụ theo hai phương thức giá như sau:

Thứ nhất, ký theo giá sàn, mua theo thị trường: Hình thức này bản chất không phải tiêu thụ nông sản theo HĐ ký trước mà là hình thức doanh nghiệp thay mặt nhà nước bảo hộ cho nông dân. Do vậy, nhiều doanh nghiệp không quan tâm đến việc ký kết loại HĐ này.

Thứ hai, ký theo giá cố định và cộng trừ (+/-) theo một tỷ lệ nào đó, ví dụ +/- 5%. Hình thức này còn gọi ký HĐ tiêu thụ lúa với giá cố định theo cơ chế bù trừ. Điều này có nghĩa doanh nghiệp ký HĐ với nông dân ở mức giá nào đó, nếu tại thời điểm thu mua, giá bán cao hơn hoặc thấp hơn giá quy định trong HĐ, khoản chênh lệch cao hơn hoặc thấp hơn thì lãi cùng hưởng, lỗ cùng chia sẻ rủi ro. Tuy nhiên, HĐ dưới dạng này cũng bị phá vỡ nếu giá biến động cao hơn hoặc thấp hơn tỷ lệ này. Thường thì nông dân không bán lúa cho doanh nghiệp; còn doanh nghiệp thường bắt buộc phải mua do các doanh nghiệp này là doanh nghiệp nhà nước nên vì “sinh mệnh chính trị” họ phải mua của nông dân khi giá xuống quá thấp.

- Thông qua hình thức liên kết sản xuất

Hình thức này có nghĩa “Hộ nông dân được sử dụng giá trị quyền sử dụng đất để góp vốn cổ phần, liên doanh, liên kết với doanh nghiệp hoặc cho doanh nghiệp thuê đất sau đó nông dân được sản xuất trên đất đã góp cổ phần, liên doanh, liên kết hoặc cho thuê và bán lại nông sản cho doanh nghiệp, tạo sự gắn kết bền vững giữa nông dân và doanh nghiệp”. Qua khảo sát các doanh

ng nghiệp lúa gạo ở ĐBSCL, có một hình thức gần giống hình thức này là hình thức liên kết giữa doanh nghiệp và HTX ở Công ty cổ phần lương thực Hậu Giang.

Công ty cổ phần lương thực Hậu Giang được thành lập ngày 01/7/2007 và bắt đầu hoạt động vào đầu năm 2008, dưới sự góp vốn của 3 cổ đông: Tổng Công ty lương thực Miền Nam, Ủy ban nhân dân tỉnh Hậu Giang và HTX dịch vụ nông nghiệp Vị Đông. Trong đó, Tổng Công ty Lương thực Miền Nam góp vốn: 23.973.523.334 đồng (chiếm 53,27% vốn điều lệ); UBND tỉnh Hậu Giang góp vốn: 20.876.476.666 đồng (chiếm 46,39% vốn điều lệ); Hợp tác xã Vị Đông góp vốn: 150.000.000 đồng (chiếm 0,34% vốn điều lệ). HTX Vị Đông vừa là một cổ đông, vừa là một đối tác ký kết hợp đồng sản xuất và thu mua lúa cho Công ty. Đây là một hình thức mới và qua khảo sát các công ty lương thực ở ĐBSCL thì đây là hình thức duy nhất nông dân tham gia góp vốn, trở thành cổ đông của doanh nghiệp. Mặc dù vậy, tình hình thực hiện HĐ theo hình thức này không cao do nông dân chưa quen với việc sản xuất lúa chất lượng cao và HTX chưa đủ sức thuyết phục bà con xã viên thực hiện HĐ với công ty. Mặc dù đây là hình thức liên kết trong đó nông dân tham gia góp vốn, cùng phân chia lợi nhuận với doanh nghiệp nhưng kết quả thực hiện tiêu thụ lúa theo HĐ không cao. Điều này cũng chứng tỏ hình thức này chưa thật sự mang lại lợi ích cho nông dân.

3.2. Một số vướng mắc và giải pháp hoàn thiện

3.2.1. Một số vướng mắc

3.2.1.1. Về sự phù hợp với thực tiễn của các hình thức hợp đồng bao tiêu lúa gạo

Qua phân tích các hình thức ký kết HĐBTLG ở Hậu Giang, chúng ta có thể rút ra một số vấn đề sau:

- Hình thức ứng trước vốn, vật tư, hỗ trợ kỹ thuật, công nghệ và mua lại nông sản phẩm của nông dân

Doanh nghiệp cung cấp toàn bộ đầu vào, hỗ trợ kỹ thuật và mua lại nông sản phẩm cao hơn giá thị trường. Sự thành công hay thất bại trong việc ký kết HĐ dưới hình thức này phần lớn do các doanh nghiệp quyết định. Hình thức này do các doanh nghiệp có thị trường tiêu thụ ổn định và các doanh nghiệp có “tính đặc thù tài sản cao” như trường hợp Công ty Trách nhiệm hữu hạn Angimex - Kitoku hoặc Công ty Trách nhiệm hữu hạn ADC. Sở dĩ như vậy là vì người sản xuất sau khi ký HĐ với doanh nghiệp, họ chỉ có thể bán cho doanh nghiệp mà không bán cho ai tốt hơn được. Ở đây doanh nghiệp là người quyết định toàn bộ từ việc cung cấp đầu vào, hướng dẫn kỹ thuật và mua lại sản phẩm. Bản chất của hình thức này chính là sản xuất theo HĐ, doanh nghiệp ký HĐ tiêu thụ lúa theo giá cố định. Hình thức này đang thực hiện tốt do giá cả ký thường cao hơn giá thị trường từ 15 - 20% do đó nông dân luôn có lợi và không phá vỡ HĐ. Nông dân được công ty ứng trước giống sản xuất, hướng dẫn phương pháp canh tác từ khâu làm đất, cấy, thu hoạch và suốt bằng máy chuyên dùng của Nhật Bản. Cán bộ kỹ thuật công ty giám sát liên tục để đảm bảo nông dân làm đúng quy trình. Nông dân chịu trách nhiệm phơi, sấy đến khô khi ẩm độ đạt 15% là nhập kho công ty. Hình thức này nông dân dễ thực hiện vì sau khi ký HĐ là nông dân biết thu nhập của mình. Đây là hình thức phản ánh đúng nhất hình thức tập trung của lý thuyết về sản xuất theo HĐ.

Ở đây người bán chỉ chịu trách nhiệm rủi ro trong sản xuất, còn người mua chịu trách nhiệm rủi ro do thị trường. Do vậy, HĐ này chỉ thành công khi các doanh nghiệp đóng vai trò hạt nhân trong mối liên kết giữa nông dân và doanh nghiệp. Ngoài ra, hình thức này cũng chỉ phù hợp với các doanh nghiệp có “tính đặc thù về tài sản” như Công ty Angimex - Kitoku vì lúa gạo của công ty này không thể bán ra thị trường nên buộc nông dân phải bán cho doanh nghiệp.

- Hình thức bán vật tư, mua lại nông sản phẩm:

Hình thức này xuất hiện ở Hậu Giang xuất hiện chủ yếu dưới hai mô

quan hệ:

Thứ nhất, mối liên kết giữa các đại lý vật tư ở địa phương với nông dân. Nông dân mua vật tư từ các đại lý và đến khi thu hoạch trả cho các đại lý bằng lúa. Hình thức này tồn tại khá lâu ở ĐBSCL và ở Hậu Giang do người nông dân không có vốn để mua các đầu vào phục vụ sản xuất. Tuy nhiên, hình thức này chỉ phù hợp quy mô nhỏ ở người mua và người bán ở cùng địa phương.

Thứ hai, các doanh nghiệp cung cấp đầu vào bán vật tư cho nông dân và đến khi thu hoạch nhận lại bằng lúa. Tuy nhiên, nhiều trường hợp mối quan hệ này bị đổ vỡ do nông dân không có khả năng chi trả tiền vật tư cho doanh nghiệp. Bản chất của hình thức HDBTLG thông qua bán vật tư, mua lại lúa là tín dụng thương mại. Đối với nông dân sử dụng hình thức này thường phải trả lãi suất cao hơn lãi suất thị trường. Đối với doanh nghiệp, thường gặp khó khăn trong việc tiêu thụ lúa thành phẩm. Do vậy, hình thức này khó phát triển.

- *Hình thức trực tiếp tiêu thụ nông sản phẩm:*

Hình thức này được thực hiện theo 3 cơ chế giá:

Thứ nhất, giá cố định. Cơ chế này rất khó thực hiện trong thực tế do cả nông dân và doanh nghiệp đều chạy theo thị trường và không có cơ chế ràng buộc với nhau.

Thứ hai, ký HĐ tiêu thụ lúa theo giá sàn, mua theo giá thị trường. Theo hình thức này, nếu tại thời điểm thu mua, giá thị trường cao hơn giá sàn thì thu mua theo giá thị trường; nếu thấp hơn thì thu mua theo giá sàn. Đây là hình thức áp dụng theo cách hiểu mục 5, Điều 8 của QĐ 80 và hình thức này phát triển mạnh cùng với chính sách mua lúa gạo dự trữ đảm bảo “nông dân có lợi nhuận tối thiểu 30%”. Lợi ích của nông dân được bảo hộ bằng nguồn tài chính của doanh nghiệp; doanh nghiệp không được hưởng lợi gì từ sự biến động giá xuống của thị trường. Giá sàn về bản chất là giá nhà nước sử dụng để bảo hộ cho nông dân, không phải là giá kinh doanh theo cơ chế thị trường. Việc doanh nghiệp ký HĐ mua theo giá sàn có nghĩa là nhận vai trò của nhà nước bảo hộ cho sản xuất

nông nghiệp. Nếu giá thị trường cao hơn giá sàn và doanh nghiệp mua theo giá thị trường thì giống như hình thức 1, việc giao dịch sản xuất theo hợp đồng đã chuyển thành giao dịch giao ngay.

Thứ ba, ký HĐBTLG với giá cố định theo cơ chế bù trừ. Để HĐ này không bị phá vỡ đòi hỏi phải có cơ chế phòng chống rủi ro. Ở các nước phát triển HĐ này được phòng chống rủi ro biến động giá cả nhờ phương pháp bảo hộ (hedging) trên thị trường kỳ hạn. Hedging tạm dịch là bảo hộ có nghĩa là mua hoặc bán HĐ kỳ hạn (Futures contract) ngược với trạng thái đang nắm giữ. Ví dụ, đang sản xuất nông sản hàng hóa để bán thì mua HĐ kỳ hạn với số lượng tương đương, ngược lại đã ký HĐ mua hàng nhưng chưa nhận hàng thì bán HĐ kỳ hạn cũng với số lượng tương đương trên thị trường kỳ hạn.

- *Hình thức liên kết sản xuất:*

Đây là hình thức sản xuất HĐ theo hình thức tập trung. Điều này có nghĩa nông dân có đất, doanh nghiệp có công nghệ, có thị trường. Nông dân sản xuất trên đất của mình với công nghệ và một số đầu vào theo hướng dẫn của doanh nghiệp. Doanh nghiệp mua lại toàn bộ lúa sản xuất ra của nông dân. Tuy nhiên, điều này rất khó thực hiện trong thực tiễn do khó định giá được quyền sử dụng đất và bản thân người nông dân không muốn góp vốn bằng quyền sử dụng đất cho doanh nghiệp.

Tóm lại, về bản chất thì có 2 hình thức gần giống bản chất của HĐBT; một hình thức chỉ là HĐ mua bán giao ngay và một hình thức là tín dụng thương mại. Như vậy, về mặt lý luận và thực tiễn thực hiện HĐBT thông qua các hình thức trên thời gian qua là đúng đắn, tuy nhiên việc thiết kế các hình thức ký kết HĐ giữa doanh nghiệp và người sản xuất chưa đúng bản chất là HĐBT.

3.2.1.2. Quan hệ hợp đồng không bình đẳng và cơ chế phân bổ lợi ích, rủi ro và quyền quyết định giữa nông dân và doanh nghiệp chưa được xác lập rõ ràng

Phân phân tích ở trên chỉ là một cố gắng tách biệt ra từng hình thức để

làm rõ bản chất của nó. Trong thực tế, các hình thức lồng ghép lẫn nhau, ngay cả vừa áp dụng hình thức giao dịch theo HĐ, vừa áp dụng hình thức giao dịch giao sau hoặc giao ngay. Chính vì vậy cơ chế hoạt động cũng rất đa dạng và phong phú. Sản xuất theo HĐBT thành công hoặc thất bại do sự phân bổ giá trị, rủi ro và quyền quyết định. Các trường hợp nghiên cứu ở trên đều có tình trạng nếu ký kết HĐ theo giá cố định thì đến thời điểm giao hàng, thanh toán tiền thường xảy ra tình trạng hoặc doanh nghiệp không mua do giá cao hơn giá thị trường hoặc nông dân không bán khi giá thị trường cao hơn giá HĐ. Để xử lý tình trạng này, các doanh nghiệp thường ký HĐ với nông dân với giá sàn và mua theo giá thị trường. Điều này minh chứng cho mối quan hệ giữa doanh nghiệp và nông dân không bình đẳng. Trong trường hợp này, doanh nghiệp thay mặt nhà nước bảo hộ cho nông dân khi giá nông sản giảm mạnh.

Quan hệ HĐ phải đảm bảo nguyên tắc tự nguyện, bình đẳng và đôi bên cùng có lợi. Việc sản xuất, mua bán lúa gạo theo HĐBT, các bên phải xác lập được cơ chế phân bổ lợi ích, rủi ro và quyền quyết định. Tuy nhiên, hiện nay việc thực hiện HĐBT không xuất phát từ việc phân bổ 3 yếu tố lợi ích, rủi ro và quyền quyết định. Điều này có thể lý giải được vì sao tình trạng phá vỡ HĐ diễn ra khắp nơi. Trong thời gian qua nhiều doanh nghiệp ký HĐ theo hình thức giá sàn và mua theo giá thị trường là không phù hợp với cơ chế thị trường.

Nếu xét hình thức sản xuất lúa gạo theo HĐBT là một trò chơi thì trò chơi này không giống các trò chơi khác ở chỗ, nó cho phép cả hai cùng thắng hoặc cả hai cùng thua. Ngoài ra, sản xuất lúa gạo theo HĐBT còn có điểm khác biệt cơ bản là trò chơi này không bao giờ đứng yên. Các yếu tố trong trò chơi bị thay đổi theo thời gian do đặc điểm sản xuất nông nghiệp phụ thuộc vào điều kiện thời tiết - khí hậu. Vì vậy, kết quả phân chia lợi ích giữa các người chơi bị thay đổi và tất yếu người chơi tìm cách thay đổi trò chơi sao cho có lợi nhất cho mình.

Để hiểu trò chơi thay đổi như thế nào, chúng ta giả sử có 2 người nông

dân A và B đều ký HĐ bán lúa cho một doanh nghiệp C với giá cố định là 5.000 đồng/kg và 3 tháng sau thu hoạch sẽ giao hàng cho doanh nghiệp. Điều gì sẽ xảy ra sau 3 tháng?

Sau 3 tháng lúc thu hoạch, giả sử giá thị trường tăng lên 6.000 đồng/kg, nông dân A và B sẽ hành xử như thế nào? Họ sẽ đứng trước một sự lựa chọn là vi phạm HĐ hoặc không vi phạm HĐ? Do hai người này cùng ký HĐ với doanh nghiệp C nên lựa chọn của người này sẽ ảnh hưởng đến người kia và mỗi người sẽ xem xét hành động của đối phương để chọn phương án tốt nhất cho mình. Kết quả hai người nhận được tương ứng với các lựa chọn của mình và người kia. Theo lý thuyết trò chơi chúng ta có thể thiết lập bài toán như sau: (trong mỗi ô: bên trái là kết quả của người B, bên phải là kết quả của người A):

HĐ bán lúa cho doanh nghiệp C		Nông dân B	
		Vi phạm HĐ	Không vi phạm HĐ
Nông dân A	Vi phạm HĐ	-1; -1	2; -2
	Không vi phạm HĐ	-2; 2	1; 1

Kết quả này sẽ không xảy ra khi hệ thống pháp lý vững chắc, lúc đó cả 2 nông dân không có lựa chọn nào khác là phải thực thi HĐ. Tuy nhiên, ở Việt Nam mọi người đều biết rằng kiện nhau ra tòa sẽ không hiệu quả nên họ sẽ chọn cách hành xử khác.

Nếu cả hai đều không vi phạm HĐ thì lợi ích của hai người đều như nhau và thấp (1; 1) (vì bán giá thấp hơn giá thị trường). Cả hai nông dân A và B đều cố gắng tìm hiểu lẫn nhau là người kia có vi phạm HĐ không? Nếu nông dân A không vi phạm HĐ và nông dân B vi phạm thì nông dân A sẽ thu được lợi ích ít hơn nông dân B (do giá bán thấp hơn) và ngược lại nếu nông dân B không vi phạm và nông dân A vi phạm thì A sẽ thu được lợi ích nhiều hơn B. Như vậy, theo những kết cục đã biết trước, đứng ở góc độ người A: Nếu người B vi phạm

anh ta sẽ chọn vi phạm vì thiệt hại thấp hơn, nếu người B không vi phạm anh ta sẽ vi phạm vì lợi ích lớn hơn, tóm lại là đường nào cũng vi phạm. Nếu cả hai cùng vi phạm thì lợi ích của hai người đều giảm như nhau (-1; -1) vì cả hai đều phải bỏ chi phí tìm kiếm, thương lượng với đối tác khác, uy tín giảm và cạnh tranh lẫn nhau. Trong điều kiện sản xuất nông sản hàng hóa lớn, người nông dân sẽ không chọn lựa tình huống này giống như trường hợp hệ thống pháp luật hiệu quả và hiệu lực. Tuy nhiên, ở Việt Nam sản xuất nông nghiệp phân tán, manh mún, nhỏ lẻ nên sẽ dẫn đến lợi ích của hai người nông dân A và B sẽ lớn hơn chi phí mà họ bỏ ra. Trong điều kiện hệ thống pháp lý kém hiệu quả và sản xuất nông nghiệp phân tán, manh mún, nhỏ lẻ như Việt Nam thì các giao dịch giữa nông dân và doanh nghiệp trở thành kiểu trò chơi một lần (one-shot game). Trong trò chơi này, không bên nào dự định giao dịch lần thứ hai nên tất cả các bên đều có động cơ để “ăn gian”. Nông dân có động cơ không giao hàng khi giá lên; doanh nghiệp sẽ có động cơ là không nhận hàng khi giá xuống. Theo lý thuyết về sản xuất theo HĐ, doanh nghiệp phải đầu tư và hướng dẫn kỹ thuật cho nông dân thì lúc này doanh nghiệp có thêm một trò chơi mới là nhìn vào cách hành xử của doanh nghiệp khác để quyết định đầu tư hay không đầu tư [26].

3.2.1.3. Các điều kiện cần thiết để thúc đẩy các hình thức hợp đồng bao tiêu lúa gạo chưa đầy đủ

Thứ nhất, phần lớn nông dân tham gia HĐBT ở Việt Nam nói chung và Hậu Giang nói riêng đều có quy mô sản xuất manh mún, nhỏ lẻ. Điều này đã cản trở sự phát triển của hình thức sản xuất theo HĐ. Để giải quyết bài toán quy mô, Hậu Giang đã triển khai hình thức khuyến khích phát triển HTX để liên kết nông dân lại với nhau. Tuy nhiên, do nhiều yếu tố, kể cả do yếu tố lịch sử để lại nên các HTX chưa phát huy vai trò của mình. Đối với những nông dân có đủ khả năng tích tụ ruộng đất để làm ăn lớn thì không thể thực hiện được mong muốn của mình do vướng chính sách hạn điền của Nhà nước. Bản thân các

doanh nghiệp không muốn ký HĐ với các hộ manh mún, nhỏ lẻ vì sẽ dẫn đến tăng chi phí giao dịch. Như vậy, các điều kiện vật chất ở Việt Nam chưa đủ để thúc đẩy hình thức sản xuất theo HĐ phát triển. Đồng thời, hầu hết nông dân, thậm chí cán bộ quản lý doanh nghiệp khi được hỏi, đều không biết đến BLDS và LTM; một số cho rằng có biết nhưng chưa đọc bao giờ? Khi người dân không biết luật pháp có tồn tại thì hệ thống pháp lý này hoàn toàn vô hiệu lực. Luật pháp không có hiệu lực thì không thể có hiệu quả được.

Thứ hai, quản lý chất lượng sản phẩm theo các tiêu chuẩn chất lượng quốc tế thiếu triệt để, thường xuyên liên tục và còn mang tính hình thức. Sự hợp tác và giám sát chất lượng sản phẩm còn thiếu trung thực khách quan, doanh nghiệp tự quyền kiểm tra chất lượng sản phẩm và định giá thu mua, gây thiệt thòi quyền lợi cho người sản xuất. Thực tiễn đã chứng minh nếu tất cả các doanh nghiệp cần sản phẩm đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng quốc tế thì họ sẽ tự xây dựng vùng nguyên liệu cho đạt chuẩn. Do cần xây dựng vùng nguyên liệu cho đạt tiêu chuẩn chất lượng quốc tế, họ buộc phải ký HĐ sản xuất và tiêu thụ với nông dân.

3.2.2. Định hướng và giải pháp hoàn thiện

- Phát triển việc tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng phải phù hợp với yêu cầu hội nhập vào nền kinh tế thế giới

Việt Nam đã trở thành thành viên của Tổ chức thương mại thế giới. Thị trường lúa gạo Việt Nam không thể tách rời khỏi thị trường nông sản thế giới. Mặc dù nền nông nghiệp ở các nước phát triển trên thế giới không còn chiếm vị trí quan trọng trong phát triển kinh tế nhưng việc tiêu thụ nông sản cho nông dân vẫn được các quốc gia quan tâm. Chính vì vậy, các thỏa thuận liên quan đến tiêu thụ nông sản bao giờ cũng gặp vấn đề trở ngại trong đàm phán song phương và đa phương. Việc tiêu thụ lúa gạo qua HDBT cũng phải tuân thủ theo những luật chơi chung thế giới. Điều này có nghĩa Việt Nam phải tuân thủ các quy định của các hiệp định song phương và đa phương trong quá trình thúc đẩy tiêu thụ nông

sản thông qua hợp HĐ. Ví dụ như Việt Nam không thể trợ cấp trực tiếp cho các doanh nghiệp khi tham gia tiêu thụ nông sản thông qua HĐ.

- Phát triển việc mua bán lúa gạo thông qua HĐBT phải thúc đẩy nền kinh tế Việt Nam phát triển nhanh và bền vững trở thành một nước có nền kinh tế thị trường hiện đại

Khác với nhiều quốc gia trên thế giới, nền kinh tế Việt Nam là nền kinh tế chuyển đổi từ nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang nền kinh tế thị trường. Do đó, nền kinh tế Việt Nam có nhiều điểm chưa phù hợp với nền kinh tế thị trường. Phát triển việc sản xuất và mua bán lúa gạo thông qua HĐBT phải đảm bảo tuân thủ các quy luật kinh tế khách quan, đảm bảo thúc đẩy nền kinh tế Việt Nam phát triển nhanh và bền vững theo hướng kinh tế thị trường hiện đại. Trong thời kỳ kế hoạch hóa tập trung, Nhà nước có quyền quyết định doanh nghiệp mua của ai và mua bao nhiêu nhưng trong nền kinh tế thị trường thì quyết định này thuộc về doanh nghiệp; Nhà nước chỉ có vai trò là người xây dựng luật pháp cho các doanh nghiệp hoạt động.

Trong nền kinh tế thị trường, các chủ thể tham gia vào kinh doanh nông sản rất đa dạng. Mỗi chủ thể khác nhau sẽ có vai trò khác nhau nhằm đảm bảo cho việc kinh doanh diễn ra suôn sẻ. Thị trường nông sản chỉ có thể phát triển khi có sự tham gia với tư cách thành viên đầy đủ của các chủ thể kinh doanh. Phát triển việc sản xuất và tiêu thụ nông sản thông qua HĐ phải tạo điều kiện cho các doanh nghiệp cạnh tranh tự do bình đẳng, không phân biệt đối xử giữa các chủ thể kinh doanh. Nhà nước cần phải đảm bảo cho các chủ thể kinh doanh có đầy đủ quyền sở hữu đối với tài sản của họ và quyền tự do kinh doanh bình đẳng, cạnh tranh lành mạnh công khai và minh bạch, có trật tự, kỷ cương. Phát triển việc sản xuất và tiêu thụ nông sản thông qua HĐ không nhằm mục đích loại bỏ chủ thể kinh doanh nào đó ra khỏi thị trường mà cần phải tạo điều kiện cho họ ngày càng phải trau dồi kiến thức, kỹ năng tham gia trên thương trường để ngày càng không ngừng phát triển, đủ sức cạnh tranh trên thương trường quốc tế.

- *Tổ chức lại việc sản xuất mua bán thông qua HĐBT với các hình thức phù hợp*

Thứ nhất, thực hiện cánh đồng mẫu lớn góp phần phát triển nông nghiệp theo hướng sản xuất hàng hóa lớn, gắn với công nghiệp chế biến và thị trường. Điểm mấu chốt trong thực hiện cánh đồng mẫu lớn là người nông dân phải gieo cấy cùng một loại giống, cùng một thời điểm, cùng quy trình sản xuất và kế hoạch tiêu thụ sản phẩm. Chính vì vậy, cánh đồng mẫu lớn khắc phục tình trạng không đồng đều về chất lượng do trình độ, kỹ thuật canh tác của các hộ nông dân khác nhau. Mô hình này cung ứng sản phẩm có chất lượng đồng đều, số lượng lớn, đáp ứng được yêu cầu của sản xuất hàng hóa. Sản xuất theo cánh đồng mẫu lớn còn giúp cho việc sản xuất nông nghiệp gắn với thị trường cả về số lượng và chất lượng, bởi vì trước khi sản xuất, doanh nghiệp đã ký HĐBT sản phẩm cho nông dân với những điều khoản rõ ràng về số lượng cũng như tiêu chuẩn chất lượng; việc sản xuất phải bảo đảm đúng yêu cầu của doanh nghiệp. Việc tiêu thụ lúa gạo thông qua HĐBT có nhiều lợi ích: Nông dân có thị trường tiêu thụ nông sản ổn định, sản xuất hiệu quả, có lãi, còn doanh nghiệp có nguồn nguyên liệu để phát triển sản xuất tránh việc thương lái ép giá, HĐ được ký kết vào đầu vụ sản xuất, đại diện doanh nghiệp sẽ cung ứng hạt giống vật tư nông nghiệp, bằng các cuộc hội thảo chỉ đạo hướng dẫn nông dân thực hành các biện pháp kỹ thuật chăm sóc, đồng thời thu mua sản phẩm sau khi thu hoạch, dịch vụ nông nghiệp được doanh nghiệp tổ hợp tác đầu tư.

Ngày nay, nhu cầu của thị trường ngày càng đòi hỏi lúa phải có chất lượng cao, bảo đảm an toàn vệ sinh thực phẩm. Việc sản xuất theo quy trình kỹ thuật của cánh đồng mẫu lớn thực hiện theo phương châm “3 giảm, 3 tăng”, trong đó “3 giảm” là giảm giống, phân bón hóa học và thuốc bảo vệ thực vật, giúp tạo ra những nông sản an toàn, chất lượng. Mô hình này còn thúc đẩy sản xuất nông nghiệp theo hướng gắn với công nghiệp chế biến, bởi lẽ những doanh nghiệp ký HĐBTLG đều là những doanh nghiệp tham gia vào chuỗi giá trị hàng

hóa, những doanh nghiệp tiêu thụ hoặc những doanh nghiệp chế biến các sản phẩm đó.

Thứ hai, thực hiện mô hình “liên kết bốn nhà”: nhà nước, nhà khoa học, nhà doanh nghiệp và nhà nông. Trong mỗi liên kết đó, “mỗi nhà” đều có vị trí, vai trò riêng. Có một nhà nghiên cứu ví cánh đồng mẫu lớn giống như con thuyền lớn, trong đó doanh nghiệp giống như người cầm chèo đứng mũi thuyền và hứng chịu sóng gió của nền kinh tế; đằng sau doanh nghiệp là Nhà nước - người cầm lái đưa ra cơ chế, chính sách bảo đảm cho nông dân và doanh nghiệp đi vào sản xuất lớn. Nông dân là động cơ của con thuyền, là nước đỡ để con thuyền đó tiến lên. Nhà khoa học đứng trên con thuyền này có vai trò là cố vấn cho sản xuất.

Đối với kỹ thuật canh tác, cần đẩy mạnh tăng cường năng lực sản xuất cho nông dân thông qua hình thức tọa đàm, tập huấn để nông dân áp dụng vào thực tiễn sản xuất. Bố trí mùa vụ thích hợp đảm bảo thời gian cách ly giữa 2 vụ ít nhất 20 ngày, áp dụng quy trình sản xuất lúa theo tiêu chuẩn VietGAP. Theo đó, quy định tiêu chí về vệ sinh đồng ruộng, về lúa giống, hình thức gieo sạ, sử dụng phân bón, thuốc bảo vệ thực vật trong danh mục thuốc được phép sản xuất và kinh doanh ở Việt Nam, 100% diện tích thu hoạch bằng cơ giới hóa. Đồng thời tiến tới thực hiện sổ tay ghi chép tình hình sản xuất lúa theo hướng VietGAP.

- Bổ sung, chỉnh sửa, khắc phục những hạn chế của pháp luật về HDBT

Như đã phân tích ở trên, luật pháp luôn phản ánh và điều chỉnh các quan hệ xã hội mà xã hội thì luôn vận động và phát triển nên sau một thời gian dài thực hiện, có nhiều quy định đã không còn phù hợp. Để ngày càng hoàn thiện hệ thống pháp luật, tuy BLDS năm 2015 có hiệu lực thi hành kể từ ngày 01/01/2017 đã khắc phục được những hạn chế của BLDS năm 2005 về chế định HĐ, tuy nhiên để hoạt động thương mại nói chung và hoạt động sản xuất lúa gạo thông qua HDBT nói riêng theo pháp luật thương mại thì cần tiếp tục xây

dụng BLDS xứng đáng với vị trí, vai trò quan trọng, điều chỉnh các mối quan hệ chung trong xã hội giữa các cá nhân, pháp nhân và chủ thể khác, chúng ta cần đầu tư một cách thỏa đáng cả về trí tuệ, thời gian và vật chất, thể hiện ở các khía cạnh cụ thể sau:

- Nguyên tắc xác định giá trong HĐBTLG cần dựa trên cơ sở phân bổ lợi ích, rủi ro và quyền quyết định.

- Cần có quy định khoản tiền giá trị bao nhiêu đảm bảo giá trị HĐ vì trường hợp người dân trong tay nắm khoản tiền cọc chưa đủ thể hiện giá trị tài sản mình muốn bán, HĐ cần phải có công chứng, chứng thực.

- Về xử lý hậu quả pháp lý giao dịch dân sự vô hiệu Điều 131 BLDS 2015 quy định cũng còn nhiều vấn đề phải bàn khi giao dịch dân sự vô hiệu không làm phát sinh, thay đổi, chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự của các bên kể từ thời điểm xác lập. Điều này khi giải quyết hậu quả thì giao dịch dân sự này đã được thực hiện một thời gian dài, thậm chí qua nhiều giao dịch khác mà việc khắc phục hậu quả là vô cùng khó khăn.

- Công tác phổ biến, giáo dục pháp luật nói chung và pháp luật thương mại về HĐBTLG nói riêng cần phải được chú trọng thường xuyên, liên tục và có hiệu quả để pháp luật sớm đi vào cuộc sống, phát huy được thế mạnh phục vụ lại cuộc sống, góp phần phát triển đất nước. Việc tuyên truyền, phổ biến, giáo dục pháp luật vào cuộc sống và cuộc sống có sự phản biện, tiếp thu quy định góp phần hoàn thiện giữa lý luận và thực tiễn, để người dân nắm rõ về hình thức HĐ có hiệu lực tránh việc ký HĐ bên mua chạy việc. Chính phủ cần quy định bắt buộc đối với các doanh nghiệp tham gia kinh doanh và xuất khẩu lúa gạo ở Việt Nam phải có vùng nguyên liệu sản xuất lúa gạo, phải có HĐ sản xuất với nông dân theo một tỷ lệ nhất định nào đó trong tổng sản lượng gạo mà doanh nghiệp kinh doanh hằng năm hay nói cách khác cần phải điều chỉnh lại nghị định số 109/2010/NĐ-CP về kinh doanh sản xuất gạo, quy định các doanh nghiệp xuất khẩu gạo phải có vùng nguyên liệu sản xuất hay HĐ.

- Việc sử dụng HĐ theo mẫu trong ký kết HĐBTLG trở nên khá phổ biến, những lợi ích mà HĐ theo mẫu mang lại là không thể phủ nhận được. Vai trò của HĐ theo mẫu càng được khẳng định hơn khi nó được ghi nhận lại tại Điều 405 BLDS năm 2015. HĐ theo mẫu là HĐ được thể hiện dưới dạng văn bản, có ghi các điều khoản cơ bản cần phải có của một HĐ, các bên có thể tham khảo, có quyền chấp nhận hoặc không chấp nhận giao kết theo mẫu HĐ đó.

Trong HĐBTLG, ở đó các giao dịch được thực hiện lặp đi lặp lại giữa một chủ thể với nhiều chủ thể khác nhau với đối tượng phục vụ như nhau, HĐ thường được soạn thảo sẵn, bên kia có quyền tự do trong việc quyết định tham gia HĐ đó hay không mà không cần cùng nhau thảo luận để đưa ra các điều khoản của HĐ. Thực tế hiện nay, khi ký kết HĐBTLG người nông dân thường ký vào HĐ mẫu do doanh nghiệp soạn thảo sẵn, bên đưa ra HĐ (doanh nghiệp) có xu hướng ưu tiên bảo vệ quyền lợi của mình, thường đặt bên kia vào vị trí thấp hơn, dẫn đến tình trạng quyền tự do của nông dân bị xâm phạm. Tình trạng này dẫn đến việc vi phạm “nguyên tắc tự do, tự nguyện cam kết, thỏa thuận” trong BLDS. Một số vi phạm quyền tự do giao kết HĐ của các bên đưa ra HĐ hiện nay là HĐ mẫu có những quy định hạn chế, loại bỏ quyền của người nông dân.

HĐ mẫu trên thực tế ngày càng phát triển và giữ một vị trí rất quan trọng, song không đảm bảo sự tự do ý chí và công bằng thỏa đáng giữa các bên. Người nông dân là người yếu thế, là người thiếu kinh nghiệm và ít khả năng lựa chọn nên quyền và lợi ích chính đáng của họ không đảm bảo. Mặc dù Điều 405 BLDS năm 2015 cũng quy định: *“Trong trường hợp HĐ mẫu có điều khoản không rõ ràng thì bên đưa ra HĐ mẫu chịu bất lợi khi giải thích điều khoản đó”*, hay trong trường hợp *“HĐ theo mẫu có điều khoản miễn trách nhiệm của bên đưa ra HĐ theo mẫu, tăng trách nhiệm hoặc loại bỏ quyền lợi chính đáng của bên kia thì điều khoản này không có hiệu lực, trừ trường hợp có thỏa thuận khác”*. Theo người viết, chỉ với những quy định như vậy vẫn không đủ cơ sở để

đảm bảo được nguyên tắc tự do, bình đẳng khi giao kết HĐ theo mẫu. Pháp luật cần có quy định cụ thể về khái niệm, đối tượng, phạm vi, điều kiện có hiệu lực của HĐ theo mẫu. Bên cạnh đó, Nhà nước nên có quy định buộc các bên đưa ra HĐ mẫu phải đăng ký công khai các HĐ mẫu với cơ quan chức năng để tránh tình trạng bất bình đẳng về quyền và lợi ích giữa các bên khi giao kết HĐ theo mẫu như hiện nay. Có như vậy thì HĐ mẫu mới phát huy được ưu điểm của nó, góp phần tiết kiệm chi phí, tăng lợi nhuận, giảm thời gian và công sức trong đàm phán thỏa thuận, điều chỉnh các giao dịch dân sự trên diện rộng và thực hiện phòng vệ chủ động, không tham gia thỏa thuận nhưng vẫn đảm bảo được quyền và lợi ích chính đáng của bên yếu thế, nguyên tắc tự do, bình đẳng trong BLDS được đảm bảo.

- Bên cạnh các quy định pháp luật về thương mại thì cần bổ sung, chỉnh sửa và khắc phục hạn chế về chính sách khuyến khích sản xuất theo HĐ:

Về chính sách đất đai

- Luật Đất đai cần cho tư nhân tích tụ ruộng đất để giảm sự manh mún trên đồng ruộng, mới có thể khuyến khích đầu tư cho nông nghiệp.

- Triển khai thực hiện miễn giảm thuế theo Nghị quyết số 55/2010/QH12 ngày 24/11/2010 về miễn, giảm thuế sử dụng đất nông nghiệp.

Về chính sách tài chính - tín dụng:

- Thực hiện theo Nghị định số 55/2015/NĐ-CP ngày 09/6/2015 của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn.

- Thực hiện chính sách tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu của nhà nước theo Nghị định số 75/2011/NĐ-CP ngày 30/8/2011 của Chính phủ.

- Miễn giảm thuế VAT cho đầu vào nông sản.

- Xây dựng cơ chế, chính sách để lập Quỹ bảo hiểm ngành hàng.

Về chính sách đầu tư:

- Thực hiện chính sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn theo Nghị định số 61/2010/NĐ-CP ngày 04/06/2010 của

Chính phủ.

- Nhà nước cần đầu tư hoàn chỉnh kết cấu hạ tầng nối liền nông thôn với thị trường. Cần đầu tư đường xá, cầu cống, thông tin liên lạc, phương tiện vận chuyển,...

Về chính sách chuyển giao khoa học và công nghệ:

- Thực hiện chính sách khuyến nông theo Nghị định số 02/2010/NĐ-CP của ngày 08/01/2010 Chính phủ.

- Hàng năm ngân sách nhà nước bố trí hỗ trợ cho doanh nghiệp và người sản xuất có HĐ tiêu thụ nông sản: Cụ thể theo mục 4, Điều 3 QĐ 80 hiện hành.

Về chính sách thị trường và xúc tiến thương mại

- Thực hiện đề án “Phát triển thương mại nông thôn giai đoạn 2010 - 2015 và định hướng đến năm 2020” theo Quyết định Số 23/QĐ-TTg ngày 06/01/2010 của Thủ tướng Chính phủ.

- Ưu tiên cho các doanh nghiệp ký kết HĐ sản xuất và tiêu thụ nông sản cho nông dân được tham gia HĐ thương mại của Chính phủ và các chương trình xúc tiến thương mại.

Kết luận Chương 3

Thực tiễn trong HĐBTLG trên địa bàn tỉnh Hậu Giang vẫn còn nhiều vướng mắc, qua đó cho thấy hệ thống pháp luật về thương mại nói riêng, về HĐBTLG nói chung vẫn còn nhiều bất cập cần được hoàn thiện. Để giải quyết vướng mắc về HĐBTLG hiện nay cần phải có sự kết hợp nỗ lực từ nhiều phía, từ phía chủ thể tham gia vào HĐBTLG cũng như từ phía các cơ quan lập pháp, hành pháp và tư pháp.

KẾT LUẬN

HĐ mua bán tài sản có một vai trò quan trọng đặc biệt không chỉ đối với mỗi cá nhân, tổ chức mà còn có vai trò đặc biệt quan trọng đối với cộng đồng xã hội. Nó là công cụ để con người thực hiện giao dịch tài sản nhằm phục vụ cho cuộc sống của mình, thúc đẩy sự phát triển của xã hội. Quan hệ mua bán có mặt trong hầu hết các hoạt động cá nhân, cơ quan, tổ chức nhằm phục vụ cho các nhu cầu ngày càng cao hơn từ những nhu cầu nhỏ đến các nhu cầu lớn của con người, từ nhu cầu sinh hoạt hàng ngày như nhu cầu học tập, làm việc, vui chơi...

Lúa gạo là loại tài sản vô cùng quan trọng của con người Việt Nam nói chung, người nông dân nói riêng, việc sản xuất cũng như hoạt động mua bán lúa gạo đã hình thành rất lâu đời, ban đầu chỉ là hình thức dùng lúa để đổi những vật dụng thiết yếu, nó trở thành thói quen của người nông dân khi tiến hành mua bán lúa với thương lái, lúc này chủ thể của HĐ mua bán lúa chủ yếu là nông dân trực tiếp sản xuất ra lúa với thương lái bên bán và việc giao kết HĐ dựa trên chữ tín là chủ yếu hay nói cách khác HĐ được xác lập dựa trên sự ưng thuận của chủ thể khi giao dịch các nội dung của hợp đồng, hình thức được sử dụng bằng lời nói là chủ yếu.

Trong bối cảnh của tự do hóa thị trường, toàn cầu hóa và mở rộng kinh doanh nông nghiệp, đặc biệt là ở các nước đang phát triển, một thực tế rằng những người nông dân có quy mô nhỏ thường rất khó khăn để tham gia một cách trọn vẹn vào nền kinh tế thị trường và những người nông dân có quy mô sản xuất nhỏ bị “bỏ rơi” trong các nền kinh tế có ngành sản xuất nông nghiệp đang sinh lợi. Cùng với sự phát triển nông nghiệp giá trị cao, sự phát triển của hệ thống siêu thị, thực phẩm chế biến và nền nông nghiệp định hướng xuất khẩu đã cho thấy vai trò ngày càng quan trọng của việc sản xuất lúa gạo theo HĐBT. Thực thi HĐ được xem như là một trong những tiền đề quan trọng cho việc trao đổi và đầu tư có hiệu quả trong nền kinh tế thị trường nói chung và trong lĩnh vực kinh doanh lúa gạo nói riêng.

Sản xuất lúa gạo theo HDBT đã được áp dụng rất thành công ở nhiều quốc gia trên thế giới. Ở nước ta, nhà nước cũng rất quan tâm đến việc sản xuất lúa gạo thông qua HDBT, tuy nhiên việc triển khai trên thực tế vẫn còn nhiều vướng mắc. Do đó, làm thế nào để cải thiện việc thực hiện HDBTLG là vấn đề cấp thiết. Nghiên cứu đã phân tích một số nguyên nhân có ảnh hưởng đến việc thực thi HDBTLG và đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện việc thực thi HDBTLG tốt hơn giữa nông dân và doanh nghiệp ở Hậu Giang nói riêng, cả nước nói chung, đồng thời làm rõ khái niệm, hình thức, lợi ích và trở ngại cũng như vai trò, vị trí của HDBTLG trong sản xuất nông nghiệp./.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ban Chỉ đạo Tây Nam bộ (2015), *Báo cáo tổng quan điều kiện tự nhiên, kinh tế - xã hội của Hậu Giang*, Cần Thơ.
2. Chính phủ Toàn quyền Đông Dương (1931), *Bộ Dân luật Bắc kỳ 1931*, Hà Nội.
3. Chính quyền Việt Nam Cộng hòa (1972), *Bộ Dân luật Sài Gòn*, Sài Gòn.
4. Chính phủ (2006), *Nghị định số 59/2006/NĐ-CP ngày 12/6/2006 quy định chi tiết Luật Thương mại về hàng hóa, dịch vụ*, Hà Nội.
5. Chính phủ (2006), *Nghị định số 89/2006/NĐ-CP ngày 30/8/2006 về nhãn hàng hóa*, Hà Nội.
6. Chính phủ (2010), *Nghị định số 02/2010/NĐ-CP ngày 08/01/2010 về khuyến nông*, Hà Nội.
7. Chính phủ (2010), *Nghị định số 61/2010/NĐ-CP ngày 04/6/2010 thực hiện chính sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn*, Hà Nội.
8. Chính phủ (2011), *Nghị định số 75/2011/NĐ-CP ngày 30/8/2011 thực hiện chính sách tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu của nhà nước*, Hà Nội.
9. C.Mác (1973), *Tư bản*, tập 1, Nxb Sự thật, Hà Nội.
10. Ngô Huy Cương (2012), *Khái niệm hiệu lực của nghĩa vụ và vấn đề thực hiện nghĩa vụ*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, (số 3), tr.8.
11. Ngô Huy Cương (2012), *Nghĩa vụ dân sự và quan niệm nghĩa vụ dân sự ở Việt Nam*, Tạp chí Nghiên cứu lập pháp, (số 4), tr.30.
12. Bùi Ngọc Cường (2015), *Một số vấn đề hoàn thiện pháp luật về hợp đồng ở Việt Nam*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, (số 1), tr.5.
13. Nguyễn Văn Cường (2016), *Giao dịch dân sự vô hiệu do không tuân thủ về hình thức*, Tạp chí Tòa án nhân dân, (số 5), tr.1.

14. Nguyễn Văn Cường (2013), *Giải quyết vụ kiện về hợp đồng mua bán nhà ở tại tòa án*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, (số 4), tr.5.
15. Trần Văn Dũng (2014), *Khi đương sự thỏa thuận tự nguyện bồi thường trong giao dịch dân sự vô hiệu*, Tạp chí Dân chủ và Pháp luật, (số 2), tr.1.
16. Quốc Dũng (2014), *Vai trò doanh nghiệp trong phát triển cánh đồng mẫu lớn ở ĐBSCL*, Tạp chí Cộng sản, (số 3), tr.10.
17. Đỗ Văn Đại (2015), *Vị trí của Bộ luật Dân sự trong lĩnh vực hợp đồng*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, (số 6) tr.7.
18. Đỗ Văn Đại (2016), *Thực hiện hợp đồng bị tuyên bố vô hiệu*, Tạp chí Khoa học Pháp lý, (số 5), tr.5.
19. Nguyễn Ngọc Đào (2014), *Giáo trình Luật La Mã*”, Nxb Đại học Quốc gia, Hà Nội.
20. Nguyễn Am Hiểu (2013), *Một số vấn đề liên quan đến việc sửa đổi pháp luật Việt Nam về hợp đồng*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, (số 1), tr.4.
21. Dương Đăng Huệ (2012), *Hoàn thiện pháp luật về hợp đồng ở Việt Nam*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, (số 1), tr.6.
22. Nguyễn Thị Huệ (2015), *Hợp đồng mua bán tài sản - Những vấn đề cấp thiết cần nghiên cứu*”, Đề tài nghiên cứu khoa học, Trường Đại học Luật Hà Nội.
23. Vũ Trọng Khải và Nguyễn Thắng (2016), *Đa dạng hóa chủ thể sở hữu doanh nghiệp nông nghiệp nhà nước*, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
24. Nguyễn Ngọc Khánh (2017), *Chế định hợp đồng trong Bộ luật Dân sự Việt Nam*, Nxb Tư pháp, Hà Nội.
25. Nguyễn Ngọc Khánh (2016), *Hợp đồng: Thuật ngữ và khái niệm*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, (số 7), tr.10.
26. Trần Quốc Nhân (2012), *Phân tích nguyên nhân dẫn đến việc thực thi hợp đồng tiêu thụ nông sản kém giữa nông dân và doanh nghiệp ở Việt Nam*, Tạp chí Khoa học và Phát triển, (tập 10, số 7), tr.1069-1077.

27. Đinh Thị Mai Phương (2015), *Đổi mới pháp luật hợp đồng ở Việt Nam trong giai đoạn hiện nay - Những yêu cầu về mặt lý luận và thực tiễn*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, (số 6), tr.4.
28. Quốc hội (2005), *Bộ luật Dân sự*, Hà Nội.
29. Quốc hội (2005), *Luật Thương mại*, Hà Nội.
30. Quốc hội (2010), *Nghị quyết số 55/2010/QH12 ngày 24/11/2010 về miễn, giảm thuế sử dụng đất nông nghiệp*, Hà Nội.
31. Quốc hội (2013), *Luật Đất đai*, Hà Nội.
32. Quốc hội (2014), *Luật Doanh nghiệp*, Hà Nội.
33. Quốc hội (2014), *Luật Đầu tư*, Hà Nội.
34. Quốc hội (2014), *Luật Kinh doanh bất động sản*, Hà Nội.
35. Quốc hội (2014), *Luật Nhà ở*, Hà Nội.
36. Quốc hội (2015), *Bộ luật Dân sự*, Hà Nội.
37. Thủ tướng Chính phủ (2002), *Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg ngày 24/6/2002 về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng*, Hà Nội.
38. Mạnh Tráng (2016), *Vị trí địa lý, điều kiện tự nhiên của vùng Đồng bằng sông Cửu Long*, Tạp chí Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, (số 13), tr.20.
39. Ủy ban thường vụ Quốc Hội (2005), *Pháp lệnh số 28/2005/PL-UBTVQH11 ngày 13/12/2005 sửa đổi, bổ sung một số điều của Pháp lệnh Ngoại hối*, Hà Nội.
40. Ủy ban thường vụ Quốc Hội (2013), *Pháp lệnh số 06/2013/PL-UBTVQH13 ngày 18/3/2013 về ngoại hối*, Hà Nội.
41. Viện sử học Việt Nam (1991), *Bộ Quốc triều hình luật*, Nxb Khoa học pháp lý, Hà Nội.
42. Võ Khánh Vinh (2012), *Xã hội học pháp luật những vấn đề cơ bản*, Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội.
43. Quốc Vũ (2015), *Hợp đồng thương mại là gì?*, Tạp chí Dân chủ và Pháp luật, (số 2), tr.11.

44. Thanh Vũ (2015), *Xây dựng cơ chế giải quyết tranh chấp thay thế đối với các quan hệ thương mại trong giai đoạn hiện nay ở nước ta hiện nay*, Tạp chí Thư viện Việt Nam, (số 6), tr.20.
45. Eaton, Charles and Andrew W.Shepherd (2015), *Contract Farming Partnership for Growth*, FAO Agricultural Services Bullentin.
46. Erkan Rehber (2012), *Vertical coordination in the agro-food industry and contract farming: A comparative study of Turkey and the USA*, Food marketing policy center, University of Connecticut.
47. Parnership for Growth, *FAO Agricultural Services Bullentin*, University of Connecticut.
48. Steven Wolf, Brent Hueth và Ethan Ligon (2014), *Policing Mechanisms in Agricultural Contracts*, Rural Sociological Society.
49. Sykuta, Michael and Joseph Parcell (2013), *Contract Structure and Design in Identity Preserved Soybean Production*, Review of Agricultural Economics.
50. Hiroshi Tsujii (2012), *Rice economy and rice policy in South Vietnam up to 1974*, South East Asian Studies, Vol.15, No.3.