

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

TRẦN NGỌC PHƯỚC

**HỢP ĐỒNG BAO TIÊU NÔNG SẢN GIỮA DOANH NGHIỆP VỚI HỢP
TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP QUA THỰC TIỄN TẠI AN 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 - 2016

LỜI CAM ĐOAN

Tôi khẳng định rằng luận văn thạc sĩ “**HỢP ĐỒNG BAO TIÊU NÔNG SẢN GIỮA DOANH NGHIỆP VỚI HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP QUA THỰC TIỄN TẠI AN GIANG**” do tôi là người trực tiếp thực hiện. Các đoạn trích dẫn và số liệu dẫn chiếu trong luận văn đều được dẫn chiếu có độ chính xác cao nhất trong phạm vi hiểu biết của tôi.

Hà Nội, ngày 30 tháng 10 năm 2016.

Tác giả

Trần Ngọc Phước

Mục lục

MỞ ĐẦU	1
Chương 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ HỢP ĐỒNG BAO TIÊU NÔNG SẢN GIỮA DOANH NGHIỆP VÀ HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP	7
1.1. Khái niệm về hợp đồng	7
1.2. Đặc điểm của hợp đồng bao tiêu nông sản	14
1.3. Nội dung hợp đồng bao tiêu giữa doanh nghiệp với hợp tác xã nông nghiệp	20
Chương 2: THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG BAO TIÊU NÔNG SẢN GIỮA DOANH NGHIỆP VỚI HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP TẠI TỈNH AN GIANG	28
2.1. Khái quát về tình hình kinh tế - xã hội của An Giang	28
2.2. Thực trạng bao tiêu nông sản tại An Giang	30
2.3. Những quy định pháp luật điều chỉnh HĐ bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp và HTXNN	32
2.4. Thực hiện hợp đồng bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp với hợp tác xã nông nghiệp tại An Giang	35
2.5. Những nguyên nhân dẫn đến hợp đồng bị hủy bỏ	50
Chương 3: PHƯƠNG HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT TỪ THỰC TIỄN TỈNH AN GIANG	63
3.1. Phương hướng hoàn thiện pháp luật	63
3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về thực hiện hợp đồng bao tiêu nông sản từ thực tiễn tại An Giang.....	67
KẾT LUẬN	72
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	74

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

BLDS	Bộ luật Dân sự
BLTTDS	Bộ luật Tố tụng Dân sự
HĐ	Hợp đồng
HĐDS	Hợp đồng dân sự
HĐTM	Hợp đồng thương mại
HTX	Hợp tác xã
HTXNN	Hợp tác xã nông nghiệp
LDN	Luật Doanh nghiệp
LHTX	Luật Hợp tác xã
LTM	Luật Thương mại
LTTTM	Luật Trọng tài thương mại
NN	Nhà nước

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

- Biểu 1:** chi tiết so sánh diện tích canh tác, số lượng hợp tác xã nông nghiệp ký hợp đồng bao tiêu nông sản với doanh nghiệp mùa vụ 30
- Biểu 2:** chi tiết so sánh diện tích canh tác, số lượng hợp tác xã nông nghiệp ký hợp đồng bao tiêu nông sản với doanh nghiệp mùa vụ 31
- Biểu 3:** chi tiết so sánh diện tích canh tác, số lượng hợp tác xã nông nghiệp ký hợp đồng bao tiêu nông sản với doanh nghiệp mùa vụ 31

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Sự hình thành nền kinh tế thị trường ở nước ta đã và đang diễn ra trong bối cảnh phát triển theo chiều rộng lẫn chiều sâu các quan hệ kinh tế với tốc độ nhanh chưa từng có, nhất là ở thời điểm Việt Nam đã thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại thế giới (WTO), vừa đàm phán ký kết Hiệp định kinh tế xuyên Thái Bình Dương (TTP), tổ chức kinh tế thương mại Á - Âu mở ra cơ hội hàng hóa Việt xâm nhập nhiều thị trường nhưng cũng đối mặt không ít thách thức. Nông sản Việt đa dạng về chủng loại, phong phú giá trị là một trong những ngành mũi nhọn của nền kinh tế đóng góp đáng kể vào GDP quốc gia, những năm gần đây phải đối diện khó khăn ở thị trường nội địa, gặp phải thách thức rất lớn khi xuất sang thị trường các nước yêu cầu đạt tiêu chuẩn cao: EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản, Australia, v.v... liên tiếp thời gian dài điệp khúc nông sản “*được mùa mất giá hoặc được giá mất mùa*” [25] không ngừng diễn tiếp và nông sản Việt bị thị trường thế giới e dè, chưa chấp thuận do nhiều nguyên nhân về kỹ thuật: dư lượng thuốc bảo vệ thực vật, chất lượng thấp, thời hạn sử dụng ngắn, dịch bệnh chưa được kiểm soát. Chính những tác nhân này, làm cho đời sống nông dân đã khó khăn càng khó khăn hơn, kinh tế nông nghiệp không ngừng giảm lợi thế cũng như vị thế trước bạn hàng thế giới, thị phần đánh mất dần giá trị. Thời gian qua Chính phủ, các Bộ, Ngành có nhiều văn bản chấp cánh cho nông nghiệp vươn cao, tạo chuỗi liên kết tăng giá trị, như: “*Quyết định số 62/2013/QĐ-TTG ngày 25/10/2013 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn liền với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn*” [8]; “*Thông tư số 15/2014/TT-BNNPTNT ngày 29/4/2014 của Bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn về hướng dẫn thực hiện một số điều của Quyết định 62/2013/QĐ-TTG ngày 25/10/2013 của Thủ tướng Chính phủ*” [3].

HĐ là một trong những cơ sở làm phát sinh quyền, nghĩa vụ các bên nhằm thỏa mãn nhu cầu thiết yếu trong đời sống xã hội của thể nhân, đáp ứng kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh của pháp nhân xuyên suốt chu trình vận hành kinh doanh. Bao tiêu sản phẩm là bản cam kết sẽ mua – sẽ bán hoặc buộc thực hiện một công việc, một nghĩa vụ trong tương lai, sự ràng buộc trách nhiệm các bên về giao kết xuất phát từ khi ký kết xác lập cho đến hoàn tất chu kỳ sản xuất và bao tiêu là một trong những chế định quan trọng trong hệ thống pháp luật dân sự, kinh doanh thương mại Việt Nam; khi giao kết tức đã làm phát sinh quyền, nghĩa vụ, trói buộc trách nhiệm, điều chỉnh hành vi thương mại, tạo ra khuôn khổ của giới hạn hoạt động. Xét trên bình diện chung HĐ bao tiêu thuộc thuộc tính pháp lý đa dạng về chiều rộng lý luận cũng như chiều sâu thực tiễn áp dụng. Những năm qua, quan hệ kinh tế phát sinh tranh chấp giữa các chủ thể không ngừng tăng số lượng vụ việc lẫn nội dung (giữa pháp nhân với pháp nhân, giữa pháp nhân với thể nhân hoặc giữa thể nhân với thể nhân).

Thực tiễn lập pháp thể hiện HĐ được cụ thể hóa trong BLDS, LTM, Bộ luật Lao động nhưng đi vào cuộc sống đã phát sinh bất cập, khó khăn vướng mắt lúc triển khai điều này phụ thuộc vào nhiều nguyên nhân: vừa có yếu tố chủ quan ý thức con người vừa có yếu tố khách quan thể chế pháp luật. Để hạn chế mâu thuẫn nội tại về quyền lợi cũng như nghĩa vụ đã và đang diễn ra trong đời sống kinh tế nông nghiệp, khi xuất hiện xung đột về quyền lợi giữa doanh nghiệp với HTXNN và nông dân. Giảm dần rồi đến chấm dứt tình trạng: *“giá nông sản đột biến tăng cao so với giá đã thương thảo được ấn định trong HĐ thì bên bán sẵn sàng phá kèo giao ước hoặc giá nông sản đột ngột giảm sâu thì doanh nghiệp cũng không ngần ngại đánh đổi uy tín để hủy bỏ giao ước”* [25] sẽ không còn hiện hữu. Từ những lý do trên tác giả lựa chọn đề tài: **HĐ bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp với**

HTXNN có dẫn chiếu thực tiễn áp dụng tại địa bàn tỉnh An Giang để làm luận văn thạc sĩ luật học.

2. Tình hình nghiên cứu đề tài

Việc nghiên cứu quan hệ HĐ đã được nhiều công trình nghiên cứu khác nhau qua nhiều đề tài chuyên biệt về HDDS, HĐ kinh tế như:

- “Chế định hợp đồng trong nền kinh tế thị trường ở Việt Nam trong giai đoạn hiện nay” của tiến sĩ Phạm Hữu Nghị;

- “Hợp đồng kinh tế vô hiệu và hậu quả pháp lý của hợp đồng kinh tế vô hiệu” của tiến sĩ Lê Thị Bích Thọ;

- “Hiệu lực của hợp đồng theo qui định của pháp luật Việt Nam” của tiến sĩ Lê Minh Hùng, Trường Đại học luật Thành phố Hồ Chí Minh;

- “Hợp đồng chuyển nhượng thương mại qua thực tiễn tại Thành phố Hồ Chí Minh” của thạc sĩ Phạm Thị Nhàn, Học viện Khoa học xã hội;

- “Pháp luật về hợp đồng đại diện thương mại từ thực tiễn tại Thành phố Hồ Chí Minh” của thạc sĩ Hoàng Thị Kim Thu, Học viện Khoa học xã hội;

Riêng HĐ bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp với HTXNN đến nay chưa được các nhà khoa học quan tâm sâu sắc, chưa có công trình khoa học nào nghiên cứu. Những công trình nghiên cứu trên là tài liệu tham khảo quý cũng là nền tảng giúp tác giả có thêm thông tin, tư liệu hỗ trợ việc nghiên cứu, hoàn thành luận văn, tác giả lựa chọn đề tài: *“Hợp đồng bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp với hợp tác xã nông nghiệp qua thực tiễn tại địa bàn tỉnh An Giang”* không trùng với bất trình luận văn thạc sĩ nào đã có trước đó.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu của đề tài

3.1. Mục đích nghiên cứu

Mục tiêu đề tài thông qua nghiên cứu các vấn đề lý luận khảo cứu thực tiễn áp dụng pháp luật về bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp với HTXNN, nông dân trên địa bàn tỉnh An Giang từ cơ sở đó làm phong phú cơ sở lý

luận, thực tiễn và pháp lý của vấn đề. Qua đó đưa ra kiến nghị cụ thể sửa đổi, bổ sung các quy định bất cập, pháp luật hiện hành còn thiếu sót, hoàn thiện cơ chế pháp lý điều chỉnh quan hệ HĐ giữa các bên theo xu hướng thống nhất, hiện đại, hội nhập, phát triển theo nguyên tắc kinh tế thị trường, tự do giao kết và tự chịu trách nhiệm.

3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu:

Đề tài có nhiệm vụ giải quyết những vấn đề sau đây:

- Nghiên cứu những vấn đề lý luận chung về HĐ bao tiêu, như: làm rõ khái niệm và bản chất chủ thể, nội dung, đặc điểm, hình thức cũng như hiệu lực, xây dựng khái niệm cơ chế pháp lý hình thành, làm rõ cơ sở lý luận cũng như vấn đề pháp lý liên quan đến hiệu lực HĐ.

- Phát hiện hạn chế, vướng mắc thực tiễn áp dụng pháp luật khi triển khai thực hiện HĐ bao tiêu nông sản giữa pháp nhân với pháp nhân, có những kiến nghị và đưa ra phương án cụ thể bổ sung, khắc phục quy định pháp luật dân sự, pháp luật thương mại Việt Nam; đồng thời xác định cơ sở lý luận và thực tiễn cần thiết làm căn cứ cho đề xuất những kiến nghị, giải pháp căn cơ.

4. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu của đề tài

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Nghiên cứu HĐ bao tiêu nông sản giữa pháp nhân với pháp nhân, kể cả nghiên cứu một phần HĐ giữa pháp nhân với thể nhân trên nền tảng các văn bản luật như: BLDS, LTM, LHTX, LDN, BLTTDS, LTTTM.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

Do HĐ bao tiêu sản phẩm thuộc đề tài khá phức tạp, nhiều loại sản phẩm: có chất lượng khác nhau, sản lượng khác nhau, chủng loại khác nhau, quy trình sản xuất khác nhau (sản phẩm nông nghiệp, sản phẩm công nghiệp, sản phẩm thủ công mỹ nghệ, sản phẩm thủy sản ...) trải dài trên phạm vi

rộng ở nhiều địa bàn. Đề tài này tập trung khảo sát, so sánh và kiến nghị giải pháp có liên quan đến HĐ bao tiêu nông sản tại địa bàn tỉnh An Giang.

5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu

- Luận văn vận dụng các quan điểm biện chứng và duy vật của Chủ nghĩa Mác - Lê Nin vào điều kiện thực tiễn tỉnh An Giang. Phân tích điều kiện tự nhiên, kinh tế, xã hội và giao thoa, ảnh hưởng, tiếp biến giữa pháp nhân, thể nhân tại địa bàn nghiên cứu rút ra được tác động các vấn đề trên đến quy trình vận hành, thực hiện thực tiễn đã tiếp cận, lý giải các ưu khuyết điểm, vướng mắc, hạn chế khi triển khai thực hiện hiện nay.

- Cách nghiên cứu HĐ theo chiều dọc để làm rõ toàn bộ thỏa thuận về nội dung pháp lý liên quan về quyền và nghĩa vụ các bên, thời điểm triển khai, thời điểm kết thúc dẫn đến mối quan hệ biện chứng từ khi giao kết, xác lập, thực hiện, sửa đổi, bổ sung hoặc chấm dứt. Từ thỏa thuận mang tính khung đến triển khai thực hiện có những ngoại lệ của thỏa thuận giao kết. Mặt khác trong mỗi nội dung, tác giả cũng sử dụng các phương pháp truyền thống đi từ nghiên cứu lý luận đến thực trạng áp dụng pháp luật và cuối cùng là đưa ra những giải pháp kiến nghị cụ thể để hoàn thiện từng nội dung.

Luận văn sử dụng quan điểm của Đảng và NN ta về BLDS, quan hệ thương mại được dẫn chiếu theo quy định của LTM. Các quy định pháp luật về thành lập, tổ chức, hoạt động của HTX, của doanh nghiệp và các văn bản khác có liên quan.

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

- Một: là công trình nghiên cứu có tính hệ thống và chuyên sâu đầu tiên về HĐ bao tiêu nông sản trong lĩnh vực nông nghiệp; luận văn tập trung phân tích về: nội dung, chủ thể, quyền - nghĩa vụ và làm rõ quan hệ giữa các bên tham gia giao kết, triển khai thực hiện, phản ánh vướng mắc tồn tại, nguyên nhân dẫn đến HĐ không thể thực hiện từ thực tiễn đang gặp phải hiện nay.

- Hai: xây dựng khái niệm HĐ bao tiêu nông sản, phương pháp điều chỉnh về quyền, nghĩa vụ khi tham gia giao kết mà đối tượng hướng đến là sản phẩm hình thành trong tương lai. Trong mỗi phần, tác giả dẫn chiếu thực tiễn áp dụng pháp luật có vướng mắc, bất cập hoặc chưa kịp thời điều chỉnh cũng như quan điểm thực hiện khác nhau; những tồn tại đó bắt nguồn từ đâu và kiến nghị giải pháp giải quyết như thế nào trong mỗi phần tương ứng để hoàn thiện về hình thức, chủ thể tham gia, bổ sung hoặc sửa đổi nội dung thỏa thuận; đưa ra giải pháp áp dụng cho loại hình tính đặc thù chuyên biệt trong lĩnh vực nông lâm thủy sản.

- Ba: góp phần hoàn thiện pháp luật đảm bảo các quan hệ HĐ ở Việt Nam nói chung tại An Giang nói riêng được ổn định, an toàn pháp lý, hạn chế rủi ro cho các bên, bảo đảm quyền tự do, quyền tự định đoạt và quyền lợi ích chính đáng, quyền bình đẳng, quyền tự nguyện, tự chịu trách nhiệm.

- Bốn: phân tích thực tiễn triển khai cam kết về quyền - nghĩa vụ; đồng thời có dẫn chứng trường hợp không thực hiện, thực hiện không đúng, thực hiện không đồng bộ, trên cơ sở đó đề xuất giải pháp hoàn thiện pháp luật, kết quả nghiên cứu có thể được thực hiện, dùng làm tư liệu tham khảo hữu ích cho mọi chủ thể tham gia hoặc dùng nghiên cứu, phổ biến, tham khảo.

7. Cơ cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo và phụ lục, luận văn có 3 chương:

Chương 1: Những vấn đề lý luận về HĐ bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp với HTXNN.

Chương 2: Thực trạng pháp luật và thực hiện pháp luật về HĐ bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp với hợp tác xã nông nghiệp tại An Giang.

Chương 3: Phương hướng và giải pháp hoàn thiện thi hành pháp luật từ thực tiễn tỉnh An Giang.

Chương 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ HỢP ĐỒNG BAO TIÊU NÔNG SẢN GIỮA DOANH NGHIỆP VÀ HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP

1.1. Khái niệm về HĐ

Theo BLDS năm 2005 quy định: “*Hợp đồng là sự thoả thuận của các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự*” [16].

Theo LTM năm 2005 quy định: “*Hợp đồng mua bán hàng hoá được thể hiện bằng lời nói, bằng văn bản hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể. Đối với các loại HĐ mua bán hàng hoá mà pháp luật quy định phải được lập thành văn bản thì phải tuân theo các quy định đó*” [19].

HĐ là văn tự ghi nhận quyền, nghĩa vụ các bên cam kết: hợp tác dân sự, giao kết kinh doanh, thoả thuận thương mại, thoả thuận lao động, được hiểu theo nghĩa chung là giao ước về việc xác lập, thay đổi, chấm dứt quyền, nghĩa vụ của nhau trong từng lĩnh vực cụ thể.

Xuất phát điểm chính bản “giao kèo” ghi nhận những quyền, nghĩa vụ tham gia giao dịch, vì sự đa dạng về nội dung lẫn hình thức cũng như cách tiếp cận vấn đề, căn cứ vào dấu hiệu đặc trưng riêng từng lĩnh vực chuyên biệt pháp luật phân thành: HỖDS, HỖTM, HĐ lao động; về cách thức có: HĐ ưng thuận, HĐ song vụ, HĐ thực hiện vì quyền lợi của bên thứ ba. Một HĐ dù thuộc lĩnh vực nào đi chăng nữa, chỉ được công nhận khi giao dịch phải đảm bảo các yếu tố sau:

- Về chủ thể: có sự tham gia ít nhất hai chủ thể (có thể là thể nhân hoặc pháp nhân).
- Về ý chí: có sự đồng thuận ý chí các bên tham gia.
- Về nội dung: phải có yếu tố làm phát sinh, thay đổi, chấm dứt quyền, nghĩa vụ. Bên cạnh đó, trọng điểm bắt buộc là ý chí chủ thể phải phù hợp ý

chí NN; đồng thời nội dung thỏa thuận không trái thuần phong mỹ tục dân tộc, đạo đức xã hội.

- Về hình thức: trường hợp pháp luật có quy định về hình thức, HĐ phải tuân thủ đúng theo hình thức khi xác lập.

Như vậy, thỏa thuận chỉ thiếu một trong các yếu tố trên thì không được xem là hợp pháp (giả sử: có sự tham gia của hai chủ thể hoặc có sự đồng thuận ý chí các bên tham gia nhưng nội dung bắt buộc thực hiện một công việc, một hành vi, một nghĩa vụ làm phát sinh, thay đổi chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự trái thuần phong mỹ tục thì đó không phải là HĐ hợp pháp). Để tạo điều kiện cho thể nhân, pháp nhân thỏa mãn nhu cầu: đời sống tinh thần, đời sống vật chất; pháp định cho phép mọi chủ thể được quyền tự do thỏa thuận, tự do giao kết, tự do xác lập quan hệ dân sự, thương mại (trừ chủ thể là thể nhân bị hạn chế về năng lực hành vi dân sự, chưa có năng lực hành vi dân sự hoặc bị mất năng lực hành vi dân sự). Theo tiêu chí này, ai ai cũng có quyền, nghĩa vụ ngang nhau xác lập bất kỳ thỏa thuận nào, nếu chủ thể mong muốn thì không ai được quyền cản trở, không ai được cưỡng bức ý chí bắt buộc được làm hoặc không được làm những gì họ không mong muốn miễn sao ý chí đó phù hợp với ý chí NN, nội dung không trái đạo đức xã hội và không trái thuần phong mỹ tục đồng thời hình thức tuân thủ đúng quy định; bằng ý chí tự định đoạt, ai cũng có quyền tự do giao kết thậm chí được giao kết cả loại HĐ pháp luật chưa dự liệu miễn rằng thỏa mãn được điều kiện quy định. Theo tiến sĩ Nguyễn Am Hiếu: *“Trong lĩnh vực hợp đồng, sự tồn tại của Bộ luật Dân sự, Luật Thương mại dẫn tới nhiều cách giải thích khác nhau về áp dụng luật và điều đó đã gây ra không ít rủi ro cho các nhà kinh doanh”* [13].

Khi tiến hành nghiên cứu về chế định HĐ, trong đó chỉ xem xét ở giới hạn: HĐDS và HĐTM, ta thấy rằng hai loại này có một số đặc trưng cơ bản

giống nhau về: nội dung, hình thức, quyền thụ hưởng giá trị (giá trị vật chất hoặc giá trị tinh thần) cũng như nghĩa vụ phải thực hiện, khi đánh giá không cẩn thận dễ bị nhầm lẫn qua lại dẫn đến xác lập không đúng nguồn pháp luật điều chỉnh. Xuất phát từ đời sống dân sự, kinh doanh thương mại, yêu cầu phải tìm ra đặc điểm riêng cốt lõi làm điểm mốc phân biệt đâu là HĐDS đâu là HĐTM có ý nghĩa quan trọng đối với thực tiễn.

Ví dụ về chế tài phạt vi phạm:

- Đối với HĐDS các bên có thể thỏa thuận phạt cọc khi vi phạm: *“Trong trường hợp hợp đồng dân sự được giao kết, thực hiện thì tài sản đặt cọc được trả lại cho bên đặt cọc hoặc được trừ để thực hiện nghĩa vụ trả tiền; nếu bên đặt cọc từ chối việc giao kết, thực hiện hợp đồng dân sự thì tài sản đặt cọc thuộc về bên nhận đặt cọc; nếu bên nhận đặt cọc từ chối việc giao kết, thực hiện hợp đồng dân sự thì phải trả cho bên đặt cọc tài sản đặt cọc và một khoản tiền tương đương giá trị tài sản đặt cọc, trừ trường hợp có thỏa thuận khác”* [16].

- Đối với HĐTM các bên chỉ có thể thỏa thuận phạt vi phạm và bồi thường thiệt hại: *“Trường hợp các bên có thỏa thuận phạt vi phạm thì bên bị vi phạm có quyền áp dụng cả chế tài phạt vi phạm và buộc bồi thường thiệt hại, trừ trường hợp Luật này có quy định khác”* [19].

Tiến sĩ Dương Đăng Huệ cho rằng: *“Nên duy trì khái niệm hợp đồng thương mại bên cạnh khái niệm hợp đồng dân sự nhằm tạo điều kiện cho việc điều chỉnh chúng một cách tốt hơn, có hiệu quả hơn”* [12], thực tế diễn ra rằng các vụ kiện tranh chấp liên quan đến HĐ mua bán một khi Tòa án thụ lý, thẩm phán xét xử đánh giá không đúng quan hệ pháp luật dẫn đến hệ lụy vụ kiện kéo dài (như: đơn thuần tranh chấp chỉ là vụ án dân sự lại xác định vụ án kinh doanh thương mại hoặc ngược lại để áp dụng pháp luật nội dung cũng như luật hình thức giải quyết không đúng), quan điểm thiếu nhất quán

(mỗi người hiểu một cách riêng) gây tâm lý hoang mang cho người dân. Vì lẽ đó, để có căn cứ phân định rạch ròi dẫn nhập nguồn pháp luật, thể chế điều chỉnh cần chính xác vừa áp dụng đúng pháp luật nội dung vừa đảm bảo tính thống nhất nguồn luật hình thức khi giải quyết xung đột quyền lợi, cơ bản HĐTM có những đặc trưng mà những loại HĐ khác không có như:

- Về chủ thể giao kết: bên thứ nhất phải là pháp nhân và bên thứ hai là pháp nhân hoặc thể nhân có đăng ký kinh doanh hoặc thể nhân mua bán hàng hóa hướng đến mục đích lợi nhuận.

- Về mục đích giao kết: dấu hiệu đặc trưng cơ bản phân biệt HĐTM vì mục đích lợi nhuận.

Từ cơ sở trên, cho thấy rằng HĐTM bắt buộc phải có điều kiện cần: giao dịch vì mục đích lợi nhuận và điều kiện đủ: một bên chủ thể tham gia là pháp nhân. Để xác định một chủ thể có tư cách pháp nhân hay không có tư cách pháp nhân, chiếu theo BLDS năm 2005 quy định: *“Một tổ chức được công nhận là pháp nhân khi có đủ các điều kiện sau đây:*

- 1. Được thành lập hợp pháp;*
- 2. Có cơ cấu tổ chức chặt chẽ;*
- 3. Có tài sản độc lập với cá nhân, tổ chức khác và tự chịu trách nhiệm bằng tài sản đó;*
- 4. Nhân danh mình tham gia các quan hệ pháp luật một cách độc lập”*

[16].

LDN năm 2014 quy định ngoại trừ doanh nghiệp tư nhân và công ty đối nhân không có tư cách pháp nhân (do hai loại hình doanh nghiệp này chủ sở hữu doanh nghiệp chịu trách nhiệm vô hạn tất cả khoản nợ nên tài sản giữa chủ sở hữu doanh nghiệp với tài sản doanh nghiệp không độc lập với nhau), các loại hình doanh nghiệp còn lại có tư cách pháp nhân cả. Dù doanh nghiệp tư nhân, công ty đối nhân không có tư cách pháp nhân nhưng đó là tổ

chức kinh tế giao kết mua bán của hai loại hình doanh nghiệp này cũng được xác định HĐTM vì các giao dịch hướng đến lợi nhuận.

Vậy, HTX có phải là một pháp nhân hay không.

Luật HTX năm 2012 quy định: *“Hợp tác xã là tổ chức kinh tế tập thể, đồng sở hữu, có tư cách pháp nhân, do ít nhất 07 thành viên tự nguyện thành lập và hợp tác tương trợ lẫn nhau trong hoạt động sản xuất, kinh doanh, tạo việc làm nhằm đáp ứng nhu cầu chung của thành viên, trên cơ sở tự chủ, tự chịu trách nhiệm, bình đẳng và dân chủ trong quản lý hợp tác xã”* [20], có cơ sở khẳng định các loại hình HTX thành lập theo LHTX là một pháp nhân. Trong đó HTXNN được thành lập, tổ chức, hoạt động cũng theo khuôn khổ pháp luật nói chung và luật chuyên ngành nói riêng nên cũng không phải trường hợp ngoại lệ.

HTXNN với vai trò một tổ chức kinh tế ngoài mục đích hoạt động vì lợi nhuận trong kinh doanh, còn trọng trách khác gánh vác lên vai. Đó là:

- Sứ mệnh đại diện cho hàng trăm, hàng ngàn nông hộ trong tiểu vùng bao tiêu tạo thành sức mạnh chung; đại diện cho tập thể nông dân thương lượng với đối tác về giá bán sản phẩm, phương thức sản xuất, quyền, nghĩa vụ tham gia cũng như biện pháp thực hiện; chấm dứt thực trạng một sản phẩm hai giá, mười thừa ruộng chín loại hàng hóa. Trước đây, trong tình cảnh nông dân điêu đứng đầu ra, các khoản nợ phải thanh toán nhanh chóng sau thu hoạch, chi phí trang trải cuộc sống cấp bách; thương lái như một cứu cánh duy nhất nhưng họ đã lạm dụng vai trò thu mua, o bế, chèn ép về giá đẩy nông dân vào tình thế khó khăn không còn phương cách lựa chọn nào khác buộc phải chấp thuận điều kiện thương lái đưa ra. Nhưng liên kết sản xuất ra đời, nông sản được trả về nguyên bản vốn có của nó (giá cả sản phẩm phải bằng giá trị); không để trường hợp ai thương thuyết giỏi được lợi, ai cục mịch bị thiệt như vừa qua.

- Vai trò phân phối hàng hóa chung, giám sát chất lượng: để sản xuất được sản phẩm tốt ngoài yếu tố kinh nghiệm, thời tiết, điều kiện thổ nhưỡng, giống; vật tư có vị trí quan trọng; lợi ích đạt được sản xuất chung, gồm: giá thành mua chung sản phẩm số lượng lớn bao giờ cũng thấp hơn so với mua riêng lẻ góp phần giảm chi phí sản xuất tăng lợi nhuận, đồng thời mua chung còn thực thi vai trò kiểm tra số lượng, giám sát chất lượng sản phẩm, hiệu quả ứng dụng sản phẩm vào đồng ruộng, kịp thời phát hiện hàng gian, hàng giả, hàng kém chất lượng làm thiệt hại vật chất nông dân; bằng chứng cứ tổng hợp từ nhiều nhà, nhiều hộ cung cấp cho cơ quan chứng năng xử lý, dễ dàng chứng minh vi phạm của doanh nghiệp, tổ chức cung ứng giống, vật tư kém chất lượng buộc họ phải bồi thường theo quy định.

Đặc thù nước ta hơn 60% dân số sống dựa vào nông nghiệp hoặc liên quan đến nông nghiệp, dù rằng những năm qua xu hướng dân số chuyển dịch từ nông nghiệp sang lĩnh vực khác tích cực nhưng xét bình quân tỷ lệ này còn cao. Với trọng trách sản xuất lương thực nuôi sống cộng đồng nhưng tiếng nói, vị trí giai cấp nông dân trong xã hội còn khiêm tốn; thu nhập từ nông nghiệp không nuôi sống được bản thân còn làm giàu trên mảnh vườn thửa ruộng là mục tiêu phấn đấu lâu dài. Thực trạng thời gian qua, nông dân không gắn kết thành thể thống nhất; hàng hóa làm ra theo ý thức tự thân chứ không dẫn dắt mục tiêu thị trường, còn định hướng thị hiếu tiêu dùng hoàn toàn bỏ ngỏ, canh tác theo trào lưu tiếp diễn (mặt hàng nào khan hiếm lập tức đổ xô vào trồng, đến khi cung vượt cầu không có phương thức xử lý) hiện tượng này tái diễn nhiều lần nhưng thiếu cơ chế tháo gỡ, phản ánh vai trò dẫn dắt của Hiệp hội mờ nhạt, các Bộ - Ngành thiếu phối hợp, chức năng giám sát, nhiệm vụ quản lý vĩ mô “dẫm chân” lên nhau; nhiều bài học đắt giá từ sản xuất trào lưu “ăn xổi ở thì” được đúc kết lại chưa có biện pháp chấn chỉnh, thị trường nông sản bị thao túng bởi một vài cá nhân tiếp tục diễn biến

phức tạp (thương lái quyết định giá mua, mua lúc nào, số lượng mua) dẫn đến lũng đoạn thị trường. Vì tư duy canh nông cũ chưa chuyển biến, vẫn duy trì sản xuất sản phẩm giá trị thấp. Việc nuôi con gì hay trồng cây gì bị thả nổi, phương án điều tiết nuôi trồng không được định hướng rõ nét, vai trò NN đã thiếu lại yếu không làm giá đỡ giúp nông dân vượt ngưỡng tâm lý canh nông theo xu thế an toàn để hướng đến sản xuất bền vững, giá trị cao.

Trước đây dù là người nắm giữ một trong những giai đoạn then chốt của khâu sản xuất nhưng nông dân không có quyền thiết thực gì mặc định quyền đó thuộc về cá nhân, tổ chức khác làm thay; thể chế hóa vị thế nông hộ trên thương trường là đòi hỏi chính đáng, để làm được điều đó không còn cách nào khác hơn phải nâng cao cơ chế đại diện đủ mạnh: có tổ chức đại diện, nói tiếng nói tâm tư, nguyện vọng của nông dân; vị thế phải ngang tầm khi thương thảo, thỏa thuận giá cả thu mua, trách nhiệm thực thi. Kinh tế tập thể ra đời đáp ứng yêu cầu tất yếu của xã hội gắn kết đồng thuận cao nông dân với nông dân, tạo động lực phát triển, thống nhất phương thức sản xuất.

HTXNN được sinh ra, tồn tại và phát triển gắn liền với nông nghiệp, nông dân và nông thôn được xem như lá chắn bảo vệ kinh tế nông nghiệp, đời sống nông dân khi sản phẩm hàng hóa nước khác xâm nhập vào thị trường Việt Nam cạnh tranh với giá vừa rẻ, mẫu mã đẹp chất lượng tốt; để thực hiện tốt vai trò “hộ vệ tam nông” không còn cách nào khác hơn HTXNN phải thống nhất bằng được phương thức sản xuất đồng bộ, nông sản đồng loạt, nông dân đồng lòng thực hiện để ngoài vai trò của một doanh nghiệp tham gia vào vòng xoay kinh tế thị trường cũng đồng thời gánh vác trọng trách thay mặt nông dân xác lập địa vị pháp lý, trách nhiệm thực thi quyền thụ hưởng; bằng phương thức chiều rộng của quyền lợi và chiều sâu thể chế trực tiếp thương thảo với doanh nghiệp xác lập một HĐ chung áp dụng cho tất cả nông hộ ở trọn vẹn tiểu vùng; chấm dứt viễn cảnh như trước

đây phó mặc đơn vị kinh doanh chia rẽ nông dân ra thao túng, hiện trạng một cánh đồng có hàng trăm thỏa thuận sẽ không còn; nông dân không tiếp tục bị o bế, bị chèn ép, bị áp đặt làm cho giá cả sản phẩm thấp hơn giá trị vốn có.

Kinh tế thị trường liên kết mở, phá bỏ rào cản biên giới các quốc gia hay lệnh áp đặt thuế quan bảo hộ sản phẩm nội địa như thời gian qua không còn là “sức mạnh mềm”, dần dần phương thức giao thương truyền thống bị thay thế bằng chính sách thương mại phẳng, hình thái kinh doanh tập đoàn kinh tế đa quốc gia chỉ có thể cạnh với nhau về yếu tố chất lượng sản phẩm và thương hiệu. Thương hiệu trở thành tài sản giá trị trong giá trị; doanh nghiệp có thể bỏ rơi một sản phẩm, một thị trường nhưng không thể đánh mất bản sắc riêng. Cho nên xây dựng uy tín, giữ vững uy tín bằng sản phẩm sạch, an toàn và độc đáo cũng là phương thức tồn tại, cách thức khẳng định chính doanh nghiệp đó. Thông qua hình thức liên kết chuỗi liên hoàn: gieo trồng – chuyển giao – cung ứng.

1.2. Đặc điểm của HĐ bao tiêu nông sản

Mục tiêu chính của HĐ bao tiêu nông sản là bao mua – bao bán một loại hàng hóa định hình trong tương lai thỏa mãn nhu cầu cả hai bên, gắn kết này vừa phụ thuộc (khâu này muốn hoàn thành phải phụ thuộc khâu kia) vừa tách bạch phân định rõ vai trò từng khâu liên kết một cách chủ động: mỗi người một việc, mỗi bên một trách nhiệm.

Sự ra đời của sản xuất hợp tác, đầu tư là yêu cầu cấp bách trong tình hình hiện nay, chưa bao giờ nông sản Việt bị khủng hoảng niềm tin đối với người tiêu dùng nội địa nói riêng và bạn hàng trên thế giới nói chung. Khủng hoảng niềm tin đã đến đỉnh báo động, thực phẩm bẩn tràn ngập thị trường ngược lại thực phẩm sạch là của hiếm luôn luôn “cháy hàng”, những mô hình nông trại sinh thái trở thành mô hình ưu tú, được biểu dương như là trường hợp ngoại lệ. Hàng loạt lô hàng nông, thủy sản của doanh nghiệp Việt

Nam khi nhập vào thị trường: EU, Nhật Bản, Hoa Kỳ, Australia, Canada liên tục bị trả về ngày càng phổ biến; cá biệt một số quốc gia còn ra thông cáo “cấm cửa” tạm thời thậm chí bị cấm cửa vĩnh viễn một số có sản phẩm nông, thủy, hải sản Việt. Cho nên quyền mua được sản phẩm sạch, an toàn là nhu cầu thiết của người tiêu dùng vừa đảm bảo sức khỏe vừa đảm bảo chất lượng cuộc sống, giải quyết bài toán đó HĐ bao tiêu nông sản là giải pháp đáp ứng được tiêu chí trên.

Thời gian qua hình thái liên kết sản xuất và tiêu thụ sản phẩm thay nhau xuất hiện nhưng tuổi thọ các chuỗi rất ngắn, kém bền vững vì nó không phát huy ưu điểm xóa mờ khuyết tật tự thân. Chẳng những khuyết điểm không bị phủ định lại phụ thuộc vào chính khuyết điểm đó (phụ thuộc vào vai trò trung gian của thương lái); thực tiễn đặt ra phải chuyển hóa được mắt xích rời rạc, từng bộ phận riêng biệt thành thể thống nhất tối ưu: tất cả bắt nguồn từ quan hệ sản xuất lạc hậu giữa nông dân với nông dân, ràng buộc sơ khai mua bán giữa doanh nghiệp với nông dân, kết nối thử nghiệm trung gian giữa doanh nghiệp với đại diện nông dân. Để làm được thế phải tìm ra phương án giải quyết cơ bản quyền, nghĩa vụ nội tại mỗi bên, gắn kết đảm bảo đầu ra sản phẩm, sản xuất bền vững và sản phẩm phải đồng bộ là yêu cầu cấp bách. Liên kết này muốn gắn chặt, không còn cách nào khác yêu cầu quyền lợi phải bền vững đi liền với chế tài đủ mạnh xử lý hành vi vi phạm, răn đe, ràng buộc. Khi tham gia HĐ có cơ chế để chủ thể vừa không thể phá bỏ vừa không dám hủy không muốn phá vỡ dù có bất kỳ biến động nào về cung – cầu thị trường.

Bao tiêu nông sản là mua bán tài sản - động sản hình thành trong tương lai cơ bản đáp ứng tiêu chí trên, khi thương thuyết có thể xác định đối tượng, thỏa thuận đi đến xác lập đối tượng mua bán là gì (lúa, nếp, đậu, mè, rau màu .v.v...) nhưng về khách thể vẫn còn khiếm khuyết nội tại như: không ai tiên liệu được sản phẩm các bên hướng đến sẽ hình thành như thế

nào trong tương lai (chất lượng, số lượng, sự đồng bộ). Vì lẽ đó, đối tượng thỏa thuận ở hiện tại và kết quả tiếp nhận tương lai thỏa mãn yêu cầu mua – bán vừa đơn giản vừa khó khăn do đối tượng trên mang yếu tố cụ thể nhưng cũng hàm chứa yếu tố trừu tượng.

+ Yếu tố cụ thể: tác nhân tạo ra toàn bộ cấu trúc khung được định hình ngay khi thỏa thuận (chủng loại hàng hóa, thuộc tính hàng hóa) chiếm một góc nhỏ của “bộ xương sống” HĐ. Và lại chủng loại sản phẩm cũng chỉ là một bộ phận trong bộ phận cấu trúc nội dung, khi giao kết xác định được đối tượng một bên cần mua và một bên cần bán. Một khi mấu chốt vấn đề được xác định xong, khi triển khai thực hiện rất dễ dàng (ví dụ: đối tượng được xác định ban đầu là: lúa, nếp, đậu, bắp, rau màu, cà phê, tiêu, ca cao, đậu bắp, đậu nành, mè, xoài, vải, nhãn, .v.v...).

+ Yếu tố trừu tượng: ngay khi giao kết các bên không thể định hình được tài sản mua bán trong tương lai đáp ứng được bao nhiêu % về sản lượng đạt, chất lượng thế nào, hình thái ra sao (có bao nhiêu sản lượng đạt loại 1, bao nhiêu đạt loại 2 và bao nhiêu thuộc loại thứ cấp). Dù có mong muốn, có dữ liệu cũng không thể tính toán chính xác yếu tố này.

Để thu được sản phẩm mùa vụ từ lúc gieo trồng đến thu hoạch dựa vào nhiều phương diện khác nhau: nó có yếu tố khách quan (thời tiết, giống gieo trồng, chất lượng vật tư nông nghiệp, địa hình địa vật canh tác) có yếu tố chủ quan (kinh nghiệm sản xuất, phương thức sản xuất, trang thiết bị phục vụ sản xuất). Bao tiêu về bản chất cũng chính là hợp tác sản xuất, mục đích bao mua sản phẩm thu hoạch của nông dân ở lĩnh vực nông nghiệp nên mọi thỏa thuận, giao kết triển khai thực hiện phải là sản phẩm chuyên biệt của ngành nông nghiệp. Tiêu chí tham gia liên kết làm thế nào đạt được lợi ích cao nhất; lợi nhuận cốt lõi mà bất kỳ pháp nhân, thể nhân trong vòng xoay kinh tế thị trường mong muốn đạt đến. HĐ bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp

với HTXNN kế thừa được tinh hoa các liên kết trước, bản thân nó không gì khác hơn đảm bảo nông sản phải được thu mua toàn bộ, giá trị thặng dư về hàng hóa ngày càng tăng. Trong đó xóa bỏ yếu tố cơ hội của thương lái: chuyển hóa chi phí trung gian từ thương lái thành giá trị thặng dư của doanh nghiệp và nông dân.

Sản xuất hợp tác mở ra nhiều cơ hội:

Thứ nhất: nông dân không còn phải tự bơi, bơi tự do, không phải sản xuất hàng hóa thứ cấp cung ứng cho khách hàng dễ tính, chấm dứt tình trạng canh tác đặt nặng về chỉ tiêu số lượng, chạy đua về thứ hạng; cán cân chất – lượng phải chuyển hóa nông sản phải hướng đến thị trường cao cấp, đầu ra ổn định; chúng ta chấp thuận buông bỏ thị trường cấp thấp truyền thống hướng đến mục tiêu sản phẩm chất lượng cao không ngại không có người mua mà chỉ sợ không có hàng để cung ứng vì sản phẩm Việt mang đặc thù riêng (hương vị, chủng loại, mùa vụ). Điển hình như: vải thiều, nhãn, xoài cát, thanh long được xuất sang thị trường: Nhật Bản, Australia, Malaysia đã chấp thuận, giá trị hàng hóa nâng tầm rõ rệt. Đây là động lực cho mọi người an tâm tham gia vào chuỗi sản xuất xanh, sạch, an toàn. Tất nhiên để đạt điều đó, nông dân phải đồng sức, đồng lòng tuân thủ nghiêm ngặt quy trình sản xuất sinh thái, mục tiêu giá trị thặng dư chẳng những không giảm mà còn tăng lên do giá trị sản phẩm trả về đúng bản chất của nó (chi phí vật tư nông nghiệp giảm, giảm chi phí nhân công áp dụng thiết bị hiện đại vào sản xuất).

Thứ hai: liên kết tiêu vùng tạo ra sản phẩm chất lượng cao, đồng bộ và mang đặc thù địa phương làm tiền đề đăng ký chỉ dẫn địa lý hoặc nhãn hiệu hàng hóa tập thể, kiểm soát chặt chẽ nguồn gốc sản phẩm tránh trường hợp bị hàng bị đánh tráo, pha trộn, bị nơi khác lợi dụng đặc sản đặc trưng vùng miền gây phương hại đến lợi ích chung. Nâng cao vai trò giám sát lẫn nhau về quy trình sản xuất, tự phân kỳ sản lượng đối với sản phẩm, việc sản xuất

được rãi vụ trong năm.

Thứ ba: mở rộng đồng thời liên kết nhiều mô hình kinh tế ở các lĩnh vực khác tăng thu nhập cho nông dân, giải quyết việc làm ở nông thôn, như: vừa sản xuất nông nghiệp vừa đáp ứng nhu cầu loại hình dịch vụ du lịch sinh thái cũng như xuất khẩu giống cây trồng.

1.2.1. Hình thức HĐ bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp với HTXNN

Trong LTM không ấn định cụ thể khi giao kết phải tuân thủ hình thức nào trong đó có mua bán tài sản là động sản hình thành trong tương lai, về hình thức luật lại quy định khá đa dạng: HĐ xác lập bằng văn bản có công chứng hoặc chứng thực, thỏa thuận miệng, thể hiện bằng hành vi. Nếu luật đã không quy định hình thức thì hình thức tùy thuộc vào ý chí các bên thống nhất chọn lựa. Như vậy, hình thức xác lập ra sao do các bên tự quyết định và chịu trách nhiệm thực hiện (nếu pháp luật không quy định hình thức cụ thể) nhưng mua bán tài sản hình thành trong tương lai (trong đó có nông sản) vừa mang yếu tố trừu tượng vừa có yếu tố cụ thể, dễ dẫn đến tranh chấp do không có gì định hình ở thực tại, quy chiếu tương lai. Để làm bằng chứng dẫn chiếu cụ thể buộc các bên tuân thủ những gì đã thỏa thuận, cam kết, chắc lọc nguyên tắc bảo đảm thực thi quyền, nghĩa vụ; mua bán động sản hình thành trong tương lai nên chẳng lập thành văn bản và mỗi bên giữ một bản có cùng điều khoản về nội dung, quyền, nghĩa vụ để ràng buộc trách nhiệm kể từ thời điểm xác lập ý chí, có khác biệt nhỏ so với BLDS thì LTM chủ yếu có hai dạng:

+ HĐ song vụ: trong đó HTXNN là bên có nghĩa vụ bán sản phẩm được nhận tiền thanh toán và ngược lại doanh nghiệp được nhận nông sản nhưng phải có nghĩa vụ thanh toán giá trị hàng hóa (trường hợp này bên bán phải nắm được diện tích sản xuất, có quyền quyết định phương thức sản

xuất, có quyền thụ hưởng thành quả lao động hoặc phải mua được sản phẩm của nông dân).

+ HĐ vì quyền lợi của người thứ ba: nghĩa là quyền thụ hưởng giá trị sản phẩm thuộc về chủ thể thứ ba; đồng nghĩa rằng HTXNN không phải là bên bán sản phẩm nông nghiệp mà nghĩa vụ đó thuộc về nông dân, nông dân mới là người có tư liệu sản xuất, có quyền quyết định phương thức sản xuất, quyền thụ hưởng thành quả lao động còn HTXNN chỉ là trung gian (người đại diện cho tập thể nông dân) giao kết.

1.2.2. Thời điểm phát sinh hiệu lực HĐ bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp với HTXNN

Tùy thuộc từng thỏa thuận mà hiệu lực HĐ sẽ phát sinh từng thời điểm khác nhau:

- Hiệu lực ngay thời điểm ký kết (hay còn gọi HĐ ưng thuận): loại này có hiệu lực ngay khi xác lập đã ràng buộc trách nhiệm mỗi bên (có thể một bên đã thực hiện một phần nghĩa vụ cũng như một bên đã tiếp nhận một phần quyền lợi) nhưng không phải trường hợp nào cũng như thế cả. Cần lưu ý rằng, dù đã ký kết rồi nhưng các bên vẫn có quyền sửa đổi, bổ sung hoặc thay thế một phần hoặc toàn bộ nội dung thỏa thuận và tất nhiên hiệu lực thỏa thuận được các bên xác định lại.

- Hiệu lực khi có sự kiện xảy ra: đây là trường hợp theo quy định pháp luật quyền, nghĩa vụ chỉ phát sinh để thực hiện trong một thời hạn nhất định, trường hợp này có thể gọi là HĐ có điều kiện (điều kiện thực hiện là thời điểm thu hoạch nông sản).

1.2.3. Cơ quan giải quyết tranh chấp

Giải quyết tranh chấp là giải pháp cuối cùng phải chọn khi xung đột quyền lợi xảy ra, việc này không bên nào mong muốn, vì giải quyết tranh chấp chẳng những đã mất thời gian, tiền bạc mà còn ảnh hưởng cả uy tín,

thương hiệu pháp nhân. Dù không mong muốn nhưng tranh chấp vẫn xuất hiện. Lúc này cơ chế giải quyết, phương thức giải quyết buộc chủ thể phải chọn một trong những cách thức pháp luật cho phép. So với các loại tranh chấp khác thì tranh chấp về thương mại quyền chọn phương án giải quyết đa dạng hơn, nhiều hình thức xác lập hơn.

- Thứ nhất: phương án tự hòa giải (hay thường gọi là phương thức hòa giải ngoài tòa), hai bên tự thương lượng hoặc thông qua trung gian cơ quan, tổ chức hoặc cá nhân được các bên chọn để thương thuyết phương án giải quyết hậu quả về thiệt hại miễn làm sao hai bên hài lòng với kết quả thỏa thuận.

- Thứ hai: khởi kiện tại Tòa án nhân dân để giải quyết đây là phương án phổ biến nhất hiện nay, được mọi thể nhân pháp nhân hướng đến.

- Thứ ba: *“khởi kiện tại Trung tâm trọng tài thương mại - đối với phương thức này các bên phải thỏa thuận trước, trong hoặc khi xảy ra tranh chấp các bên thống nhất chọn Trung tâm trọng tài là cơ quan giải quyết”* [21]

Mỗi phương thức giải quyết có ưu điểm và hạn chế nhất định, tùy điều kiện và hoàn cảnh mà bên bị xâm phạm chọn giải pháp hữu hiệu nhất để xử lý. Nhưng xét bình diện chung phương thức tự thỏa thuận vẫn tối ưu hơn cả vừa ít tốn chi phí vừa ít mất thời gian vừa có thể gắn kết hợp tác lâu dài; kể đến giải quyết tại Trung tâm trọng tài thương mại (do thông tin vụ kiện được bảo mật, thời gian giải quyết nhanh chóng, nhất là quyền dành cho hai bên được chọn Trung tâm trọng tài giải quyết, quyền chọn một trong những thành viên của Hội đồng trọng tài theo ý chí mong muốn; lựa chọn này hạn chế thấp nhất chi phí kiện tụng, đồng thời sau khi Trọng tài ra phán quyết cũng có cơ quan chuyên trách thực thi biện pháp chế tài cưỡng chế thi hành quyết định).

1.3. Nội dung HĐ bao tiêu giữa doanh nghiệp với HTXNN

1.3.1. Về chủ thể

Thực tiễn đời sống đặt ra yêu cầu có lời giải, cần phải chọn một mô hình trong những mô hình liên kết sản xuất – tiêu thụ sản phẩm đã và đang tồn tại giữa doanh nghiệp, nông dân, HTXNN; mô hình điểm phải có điểm nhấn trọng tâm, ưu thế trọng điểm, ai làm gì, làm thế nào làm ra sao phải thể hiện vai trò đầu tàu làm cầu nối dung hòa quyền lợi - nghĩa vụ các bên. Một mô hình tiêu biểu được chọn nhân rộng phải thể hiện tính bền vững của liên kết gia tăng giá trị sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp.

So sánh các dạng liên kết đã hình thành, tồn tại trước đây thì: “*cam kết mua – cam kết bán*” từ thực tiễn kiểm chứng với những đặc tính ưu việt đáp ứng được tiêu chí giá trị gia tăng. Doanh nghiệp giữ vai trò gì, HTXNN làm gì và nông dân thực hiện công việc từ lúc nào ngay trong liên kết này định hình một cách rõ nét; dù rằng không phải lúc nào vai trò từng chủ thể tham gia cũng thuận lợi. Để làm rõ những vấn đề trên, trước tiên ta cần phải khẳng định giao kết bao tiêu nông sản được xác định là HĐTM, vì thỏa mãn yếu tố giao kết giữa pháp nhân với pháp nhân hoặc pháp nhân với chủ thể là thể nhân hoạt động thương mại một cách độc lập, thường xuyên không phải đăng ký kinh doanh (trong luận văn giới hạn nghiên cứu ở hai chủ thể: doanh nghiệp và HTXNN, tức là quan hệ giao dịch giữa pháp nhân với pháp nhân; còn giao dịch giữa pháp nhân với thể nhân hoạt động thương mại một cách độc lập, thường xuyên không phải đăng ký kinh doanh thì không phải đối tượng nghiên cứu). HĐ bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp với HTXNN, chủ thể bắt buộc phải hiện diện là hai pháp nhân.

- Pháp nhân thứ nhất: tất cả các loại hình doanh nghiệp được thành lập, hoạt động theo LDN Việt Nam năm 2014 khi giao kết mua nông sản được xác định một bên chủ thể. Doanh nghiệp là đầu mối tiếp nhận sản phẩm, phải dự liệu năng lực tiếp nhận trong từng giai đoạn kinh doanh, đặt ra yêu cầu cho HTXNN cung ứng đầu vào; lập phương án chiến lược tiêu thụ,

xây dựng sách lược kinh doanh từng điểm khác nhau cho đầu ra sản phẩm. Đặc biệt doanh nghiệp phải có tiềm lực tài chính đủ mạnh đầu tư đồng loạt, thời gian dài, vừa có nhân lực quản lý hoạt động từ lúc bắt đầu triển khai đến khi kết thúc chu kỳ sản xuất.

- Pháp nhân thứ hai: là HTXNN bắt buộc tham gia, không thể thay thế bất kỳ chủ thể nào khác; qua tra cứu văn bản pháp định không có ràng buộc quy định loại hình HTX nào được giao kết, loại hình HTX nào không được tham gia bán nông sản cho doanh nghiệp. Cho nên HTXNN, HTX dịch vụ nông nghiệp: được thành lập, hoạt động theo LHTX là đối tượng nghiên cứu của luận văn. Điểm đặc biệt nhận thấy, trong mua bán nông sản giữa HTXNN với doanh nghiệp có liên quan mật thiết quyền lợi của nông dân

Trong HĐ tùy từng đối tượng, từng nội dung mà HTXNN có vai trò khác nhau (có thể tham gia vai trò chủ thể chính hoặc có thể tham gia vai trò trung gian), nhưng nhìn chung HTXNN chủ yếu giữ vai trò cầu nối giữa doanh nghiệp - nông dân. Vai trò trung gian này có vị thế quan trọng đặc biệt, là mắt xích gắn kết nông dân - nông dân, tập hợp nông dân thành một thể hợp nhất: cùng làm, cùng chịu trách nhiệm, cùng quản lý, cùng giám sát, cùng phối hợp, cùng thụ hưởng thành quả lao động.

- Chủ thể khác: ngoài hai chủ thể chính cần nghiên cứu như trên, căn cứ HĐ xác định ai là người thụ hưởng giá trị sản phẩm sẽ có hoặc không có sự hiện diện của nông dân.

+ Nếu xác định người thụ hưởng toàn bộ giá trị nông sản là HTXNN chỉ cần hai chủ thể gồm doanh nghiệp và HTXNN là đủ.

+ Nếu xác định người thụ hưởng toàn bộ giá trị nông sản là nông dân thì chủ thể gồm: doanh nghiệp, HTXNN và nông dân (lúc này HTXNN vai trò đại diện tập thể nông dân).

Về bản chất, nông dân với công việc chính sản xuất sản phẩm theo “đơn đặt hàng” của doanh nghiệp hoặc sản xuất theo yêu cầu HTXNN đề ra.

Chuyển hóa dần tư tưởng: “tôi bán cái tôi có chứ không bán cái người khác cần” biến thành cạnh tranh dựa trên nền tảng kế hoạch kinh doanh doanh nghiệp, phương thức sản xuất do doanh nghiệp đặt ra: sản xuất sản phẩm gì, quy trình sản xuất ra sao, sản lượng từng thời điểm cần cung ứng như thế nào.

1.3.2. Vai trò HĐ bao tiêu trong sản xuất nông nghiệp

Thực tiễn sản xuất của nông dân cũng như hoạt động thương mại trong lĩnh vực nông nghiệp của doanh nghiệp những năm qua theo lối mòn: nông dân làm ra sản phẩm bết tắc đầu ra khi cần tiêu thụ phụ thuộc vào vai trò thương lái; chấp thuận mọi phương án do thương lái đưa ra: từ đánh giá chất lượng sản phẩm, phân loại hàng hóa, thời hạn thanh toán tiền hàng, người dân không thể thương lượng, không mặc cả. Dù luôn luôn thua thiệt, luôn luôn thất thế và thường xuyên bị ép giá, thường hay kêu ca “thương lái chơi không đẹp, thiếu gắn kết” chỉ khi thị trường xuất hiện hiện tượng có lợi thương lái mới tiếp cận, mọi giá cả mua – bán, số lượng cần mua, mua lúc nào do thương lái quyết định. Dù biết bị thiệt trăm bề khi làm ăn với thương lái, không mong muốn tiếp tục duy trì nhưng nông dân không có phương án lựa chọn nào khả dĩ hơn, giải pháp nào căn cơ hơn.

Với doanh nghiệp cũng chẳng khác bao nhiêu, bằng hình thức này hoặc hình thức khác muốn có hàng hóa cũng phụ thuộc, thậm chí phải chấp thuận luôn cả hành vi thương lái gian dối “đấu trộn sản phẩm phẩm cấp khác nhau” rồi giao cho doanh nghiệp, mặc nhiên các bên chấp nhận nông sản từ nông dân đến doanh nghiệp qua nhiều tầng nấc với cung bậc giá cả khác nhau. Việc này làm giá nông sản chuyển tiếp từ điểm đầu là nông dân đến điểm cuối là doanh nghiệp chênh lệch khá lớn nhưng giá trị thặng dư “rơi vào” khâu trung chuyển. Làm thế nào tạo mối liên kết sản xuất nông hộ cũng như phương án kinh doanh doanh nghiệp thành thể thống nhất, tối thiểu hóa

chi phí trung gian, dần dần “cắt đứt” sự phụ thuộc cầu nối thương lái là yêu cầu cấp bách.

Cụ thể hóa tính đồng thuận của nông dân bằng thỏa ước tập thể với trợ giúp của chính quyền: cùng sản xuất một loại sản phẩm, phương thức sản xuất như nhau, khoa học kỹ thuật áp dụng đồng loạt. Tất cả hướng đến mục tiêu ổn định giá trị nông sản trong tương lai, chủ thể tham gia liên kết với nhau tạo vòng tròn khép kín từ khâu: “*đầu tư, sản xuất, quản lý, thu hoạch, bảo quản đến tiêu thụ sản phẩm. Mỗi liên kết này được gọi là: Nâng cao hiệu quả các cánh đồng lớn trong xây dựng chuỗi giá trị nông sản*” [26].

Liên kết này chính là những bước đi thử nghiệm ban đầu về tích tụ ruộng đất gián tiếp thời kỳ mới, thông qua liên kết doanh nghiệp thu gom tư liệu sản xuất đặc biệt lớn nhưng không trái pháp luật cũng không phải bỏ ra khoản tài chính ban đầu quá lớn lại đáp ứng được tiêu chí của mình. Ở góc độ khác có thể hiểu liên kết này cũng là mong muốn liên doanh cùng chia sẻ rủi ro, chung hưởng lợi nhuận, ổn định lợi ích cốt lõi, giữ vững sản lượng sản phẩm nông nghiệp, phát triển kinh tế tam nông bền vững, góp phần xây dựng nông thôn mới ở mỗi địa phương tại thời điểm hiện nay.

1.3.3. Mục đích HĐ bao tiêu giữa doanh nghiệp với HTXNN

HĐ bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp với HTXNN là “*HĐ mua bán hàng hóa (hàng hóa được xác định là tài sản thuộc loại động sản) được hình thành trong tương lai*” [19] nhưng yếu tố chính là làm sao hiệu quả sản xuất từ mô hình này phải cao hơn mô hình truyền thống, yếu tố lợi nhuận vẫn là mấu chốt quyết định tồn tại hay không tồn tại liên kết. Trong khi phương thức sản xuất mới đòi hỏi yêu cầu về kỹ thuật khắc khe hơn, rào cản về kỹ thuật nhiều hơn, chi phí đầu tư ban đầu lớn hơn nhưng nếu kết quả bù đắp không tương xứng hoặc bằng hoặc cao hơn không đáng kể so với canh tác cũ thì nông dân từ bỏ tham gia liên kết.

Điều kiện định khi xác định đối tượng bao tiêu các bên hướng đến là gì, cần làm rõ đối tượng trước khi giao kết, tránh trường hợp thỏa thuận sai đối tượng mua - bán, đối tượng bao tiêu là sản phẩm sản xuất từ lĩnh vực nông nghiệp. Cũng có nghĩa rằng, những hàng hóa không phải sản phẩm lĩnh vực nông nghiệp thì không phải đối tượng của HĐ này, dù hàng hóa hoặc sản phẩm có liên quan đến lĩnh vực nông nghiệp hoặc phục vụ cho sản xuất nông nghiệp đi chăng nữa.

Ví dụ: cung ứng vật tư nông nghiệp, thu hoạch nông sản, dịch vụ tưới tiêu, các đối tượng này liên quan mật thiết đến sản xuất nông sản nhưng không phải đối tượng giữa doanh nghiệp với HTXNN hướng đến.

Các bên tham gia chuỗi liên kết không ngoài mục đích:

- Doanh nghiệp: mong muốn tiếp nhận nguồn nguyên liệu đồng bộ, sạch, ổn định, chất lượng cao, đáp ứng tiêu chí sản phẩm, tiêu chuẩn chung toàn cầu hóa VietGrap, GlobalGrap như là khẳng định chất lượng sản phẩm để chủ động nguồn hàng cung cấp thị trường nội địa, đảm bảo hoạt động xuất khẩu, chủ động đối phó đối thủ cạnh tranh trên thương trường, xây dựng được bản sắc riêng của chính mình.

- HTXNN: nên xem xét hài hòa ở góc độ thứ nhất là đơn vị kinh tế độc lập, chịu trách nhiệm về toàn bộ hoạt động của mình trước pháp luật về bồi thường thiệt hại cho đối tác (nếu vi phạm nghĩa vụ) và đương nhiên được thụ hưởng thành quả kinh doanh của mình nhưng về góc độ thứ hai thay thế hoàn toàn vai trò thương lái trong khâu kết nối doanh nghiệp - nông dân; vừa đáp ứng nhu cầu mua hàng hóa số lượng lớn, chất lượng cao, sản phẩm đồng bộ cho doanh nghiệp nhưng dù là trung gian nhưng có tổ chức chặt chẽ, có cơ chế phối hợp đồng bộ, có sự trợ giúp tích cực của NN; vừa thỏa mãn yêu cầu bán nhanh chóng sản phẩm cho nông dân, có phương thức xử lý kịp thời những trở ngại của thị trường ở mọi thời điểm. Dù có thay thế vai trò thương

lái đi chẳng nữa, HTXNN cũng đạt tiêu chí giá trị thặng dư từ luân chuyển quan hệ tiền – hàng hướng đến phát triển kinh tế tam nông bền vững.

Một khi toàn bộ nông sản tập trung vào một đầu mối duy nhất thì chính HTXNN có đầy đủ cơ sở quyền lực áp đặt điều kiện về giá cả, chất lượng, sản lượng, cũng như phương thức xử lý vi phạm với đối tác nhưng trên hết vẫn là tối ưu hóa quyền lợi cho người sản xuất.

- Nông dân: khi xem xét toàn bộ các mặt của vấn đề: trình độ sản xuất, khả năng chuyển tiếp, xử lý biến động thị trường nông dân hoàn toàn bất lợi; thật chất khi tham gia vòng xoay kinh tế xã hội, nông dân chỉ mong muốn làm sao toàn bộ sản phẩm đã có đầu ra, thu nhập ổn định, yên tâm sản xuất, đời sống được đảm bảo. Bằng hình thức nào cũng được, liên kết chuỗi sản xuất nào cũng được miễn làm sao nâng cao giá trị, phân chia lợi ích giữa doanh nghiệp với người sản xuất được hài hòa, viễn cảnh được mùa mất giá hoặc được giá mất mùa không còn hiện hữu.

1.3.4. Biện pháp bảo đảm thực hiện HĐ

HĐ bao tiêu nông sản là thuận mua vừa bán tài sản hình thành trong tương lai, đồng nghĩa trách nhiệm các bên phải thực thi trong một khoảng thời gian nhất định: bắt đầu từ lúc trao đổi nội dung, thống nhất giao kết thỏa thuận, triển khai thực hiện và kết thúc chuỗi liên kết bằng biên bản thanh lý; để hoàn chỉnh thỏa thuận phụ thuộc nhiều yếu tố dẫn đến thỏa thuận tồn tại hoặc không tồn tại; hàng hóa có thuộc loại nhạy cảm hay không, tự thân mỗi bên không lường trước biến động cung – cầu thị trường, sự biến động ảnh hưởng lớn đến thực thi đúng hay không đúng trách nhiệm.

Cần có biện pháp đảm bảo bằng vật chất, giống cây trồng hoặc vật nuôi, một khoản tiền ứng trước trang trải chi phí sản xuất; như hình thức đảm bảo thực hiện thỏa thuận bằng bảo lãnh thông qua thư tín dụng chưa được áp dụng) để ràng buộc trách nhiệm pháp lý của nhau như là sự thỏa thuận phải

thực hiện và thông qua ràng buộc đó làm điều kiện chế tài xử lý nếu một hoặc các bên không thực thi đúng thỏa thuận.

Sự tồn tại biện pháp đảm bảo thực hiện là yếu tố quan trọng, không những ràng buộc bốn phận các bên thực thi mà còn làm căn cứ xác lập cơ sở buộc bồi thường hoặc được bồi thường khi quyền lợi bị xâm phạm hoặc có hành vi xâm phạm quyền lợi của đối tác nhưng để làm được điều đó không những phụ thuộc cách tiếp cận vấn đề giữa bên này với bên kia mà cơ chế phải đồng bộ của pháp luật đồng lòng giữa đối tác với đối tác của nhau.

Kết luận chương 1

Qua nghiên cứu chương 1 thấy rằng cần rút ra các kết luận như sau:

HTĐ bao tiêu nông sản là thỏa thuận mua bán tài sản là động sản hình thành trong tương lai. Các tài sản vừa mang yếu tố khách quan về định lượng lẫn định tính vừa có yếu tố chủ quan về nguồn gốc sản phẩm. Kết tinh của một chuỗi giá trị hình thành chỉ được cân, đong, đo, đếm vào thời điểm thu hoạch sản phẩm trong khoảng thời gian tương đối dài. Thời gian qua nền tảng chi phối giữ vững mối liên kết thường khá mờ nhạt, một mặt các bên chưa có niềm tin hợp tác lâu dài cùng đạt được mục đích riêng nhưng cùng hướng đến cái chung là chung tay phát triển kinh tế tam nông, xây dựng nông thôn mới; vì chưa thể có tiếng nói đồng thuận cần phải có vai trò điều tiết của NN tạo động lực phát triển kinh tế, gắn kết các chủ thể bền chặt. Trong điều phối gắn kết; mọi giao thoa từ doanh nghiệp với nông dân, cộng hưởng từ HTXNN đến nông dân, tương tác giữa HTXNN với doanh nghiệp trông chờ vào hỗ trợ của NN chỉ dừng lại ở từng thời điểm. Vì vậy, kết quả tất yếu dẫn đến không gì khác hơn là cầu nối ba bên (doanh nghiệp, HTXNN và nông dân) không bền vững, rời rạc, chính sách phát triển kinh tế tam nông không phát huy hiệu quả, không đáp ứng được sự kỳ vọng chung của mọi người mọi nhà và mọi giới trong xã hội.

Chương 2

THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG BAO TIÊU NÔNG SẢN GIỮA DOANH NGHIỆP VỚI HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP TẠI TỈNH AN GIANG

2.1. Khái quát về tình hình kinh tế - xã hội của An Giang

An Giang là một trong mười ba tỉnh Đồng bằng Sông Cửu Long, diện tích tự nhiên khoảng 3.500km², dân số hơn 2.500.000 người. Là địa phương mỗi năm cung cấp hàng triệu tấn lúa gạo, hàng trăm triệu tấn nông sản các loại cho thị trường trong và ngoài nước.

Với vị trí địa lý đầu nguồn sông Tiền và sông Hậu nên nguồn nước ngọt dồi dào, chưa năm nào nhân dân An Giang phải đối mặt hạn hán hoặc mặn xâm nhập, đã đê bao hóa nội đồng khép kín vừa chống lũ vừa đảm bảo hệ thống tưới tiêu sản xuất trong năm nhiều vụ lúa, hoa màu. Đây là điều kiện tự nhiên thuận lợi cho sản xuất nông lâm nghiệp, nuôi trồng thủy sản.

Đặc thù các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long nói chung và An Giang nói riêng, người dân không có diện tích đất nông nghiệp lớn; việc này xuất phát từ lịch sử do pháp luật đất đai các thời kỳ (Luật Đất đai năm 1987, Luật Đất đai năm 1993, Luật Đất đai năm 2003 và Luật Đất đai năm 2013) không cho cá nhân, tổ chức, hộ gia đình quyền tích tụ ruộng đất; mặt khác chủ trương, chính sách của Đảng và pháp luật của NN về đất đai từ sau ngày 30/4/1975 theo nguyên tắc “ai cũng có đất cày”, chuyển hóa tinh thần đó các địa phương thực hiện chính sách “bình quân nhân khẩu hoặc nhường cơm xê áo tư liệu sản xuất” (lấy của người ruộng nhiều chia cho người ruộng ít hoặc lấy đất của người nhiều chia cho người không có) nên đất đai bị chia nhỏ, manh mún mỗi gia đình được cấp, được chia đất mục đích giải quyết cho “cái bụng” hoàn toàn không định hướng lâu dài. Khi đất nước mở cửa, kinh tế thị trường phát triển, phương thức sản xuất mới ra đời, cách mạng xanh về nông nghiệp cho sản lượng tăng cao, bài toán kinh tế đối với sản phẩm dư

thừa đã đặt ra cho các cấp, các ngành, các địa phương cả nhà khoa học phải tìm lời giải; làm thế nào gắn kết sản xuất tối ưu nhất tạo khung liên kết tiến bộ chấm dứt cách thức mạnh ai nấy làm, làm theo phong trào cần xóa bỏ tư tưởng: “Tôi bán cái tôi có, không bán cái người khác cần” như nhận thức thời gian qua.

Để giải quyết mục tiêu tam nghiệp (nông nghiệp, nông dân và nông thôn) trong thời kỳ hội nhập; bằng công cụ pháp luật và chính sách quản lý kinh tế vĩ mô, Chính phủ có nhiều biện pháp hỗ trợ nhất là từ khi có Quyết định số 899/QĐ-TTg ngày 10/6/2013 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt đề án tái cấu trúc ngành nông nghiệp theo hướng nâng cao giá trị gia tăng và phát triển bền vững đã tác động tích cực, ảnh hưởng toàn diện đến mặt bằng sản xuất cả nước. Nhiều mô hình liên kết sản xuất, tiêu thụ nông sản ra đời. Nổi bật là:

- Mô hình thứ nhất liên kết 4 nhà: NN, nhà khoa học, nhà nông và doanh nghiệp.

- Mô hình thứ hai: *“Bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp với nông dân thông qua đại diện tổ hợp tác hoặc HTXNN hoặc bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp với HTXNN”* [24] hình thức liên kết này dù vẫn còn một vài khuyết tật cần khắc phục để hoàn thiện nhưng nhìn chung đã phát huy ưu điểm kế thừa nền tảng cũ chuyển hóa thành mô hình mới tiến bộ, nhiều ưu việt, có khởi đầu thuận lợi thu được một số kết quả khả quan, tập hợp được từng hộ nông dân hình thành tổ liên kết sản xuất hoặc HTXNN kiểu mới, mỗi đơn vị tạo ra sản phẩm theo đơn đặt hàng của doanh nghiệp ở từng thời điểm (trồng loại cây gì, gieo trồng lúc nào, sản lượng bao nhiêu, quy trình sản xuất đảm bảo chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm, giá cả bao nhiêu do hai bên thương lượng), hướng theo quy trình sản phẩm nông nghiệp đồng bộ (sản phẩm vừa sạch vừa chất lượng, giá trị kinh tế cao), các tiến bộ khoa học kỹ thuật được áp dụng (về khoa học công nghệ, về lai tạo giống). Doanh

nghiệp có nguồn sản phẩm chất lượng cung ứng thị trường, tạo niềm tin cho người tiêu dùng nội địa và nước ngoài, xây dựng mục tiêu thương hiệu mạnh.

2.2. Thực trạng bao tiêu nông sản tại An Giang

Bảng chi tiết Doanh nghiệp và HTXNN tham gia HĐ bao tiêu nông sản:

***Biểu 2.1:** Chi tiết so sánh diện tích canh tác, số lượng HTXNN ký HĐ bao tiêu nông sản với doanh nghiệp mùa vụ Đông Xuân năm 2012 – năm 2013 [22]:*

TT	NỘI DUNG	THỰC HIỆN MÙA VỤ HÈ THU NĂM 2012		THỰC HIỆN MÙA VỤ ĐÔNG XUÂN NĂM 2012 -NĂM 2013		SỐ LƯỢNG TĂNG GIẢM	
		Số lượng	Tham gia HĐ	Số lượng	Tham gia HĐ	Tăng	Giảm
1	Hợp tác xã nông nghiệp	97	10	97	12	0	0
2	Doanh nghiệp		15		15	0	0
3	Lương thực	8.410ha		11.360ha		(+) 2.950ha	
4	Hoa màu	2.100ha		4.300ha		(+) 2.200ha	
5	Diện tích tham gia	10.510ha		15.660ha		(+) 5.150ha	

Biểu 2.2: Chi tiết so sánh diện tích, số lượng HTXNN ký HĐ bao tiêu nông sản với doanh nghiệp mùa vụ Hè Thu năm 2012 – năm 2013 [22]:

TT	NỘI DUNG	THỰC HIỆN MÙA VỤ ĐÔNG XUÂN NĂM 2012 - NĂM 2013		THỰC HIỆN MÙA VỤ HÈ THU NĂM 2013		SỐ LƯỢNG TĂNG GIẢM	
		Số lượng	Tham gia HĐ	Số lượng	Tham gia HĐ	Tăng	Giảm
1	Hợp tác xã nông nghiệp	97	10	97	12	0	0
2	Doanh nghiệp		15		15	0	0
3	Lương thực		8.410ha		11.360ha	(+) 2.950ha	
4	Hoa màu		2.100ha		4.300ha	(+) 2.200ha	
5	Diện tích tham gia		10.510ha		15.660ha	(+) 5.150ha	

Biểu 2.3: Chi tiết so sánh diện tích, số lượng HTXNN ký HĐ bao tiêu nông sản với doanh nghiệp mùa vụ Đông Xuân năm 2013 – năm 2014 [22]:

TT	NỘI DUNG	THỰC HIỆN MÙA VỤ HÈ THU NĂM 2013		THỰC HIỆN MÙA ĐÔNG XUÂN NĂM 2013 - NĂM 2014		SỐ LƯỢNG TĂNG GIẢM	
		Số lượng	Tham gia HĐ	Số lượng	Tham gia HĐ	Tăng	Giảm
1	Hợp tác xã nông nghiệp	97	10	97	12	0	0
2	Doanh nghiệp		15		15	0	0
3	Lương thực		8.410ha		11.360ha	(+) 2.950ha	
4	Hoa màu		2.100ha		4.300ha	(+) 2.200ha	
5	Diện tích tham gia		10.510ha		15.660ha	(+) 5.150ha	

Đến thời điểm hiện tại, tỉnh An Giang có 19 doanh nghiệp ký với 17 HTXNN, tổ hợp tác HĐ bao tiêu sản phẩm từ khi ký kết, triển khai vẫn còn một vài điểm chưa đáp ứng như kỳ vọng nhìn chung mỗi bên thực hiện tương đối: đúng nội dung, đúng vị trí, đúng vai trò, đúng trách nhiệm của mình.

Chiếu vào các bảng tổng hợp qua mỗi mùa vụ có thể số lượng doanh nghiệp tham gia ký kết bao tiêu có tăng giảm nhưng bước đầu thu được một số thành tựu đáng khích lệ. Mở đầu một kỷ nguyên mới, kỷ nguyên của hợp tác phát triển nhưng để đánh giá chính xác, toàn diện chuỗi liên kết này cần có thêm thời gian kiểm chứng, tổng hợp, phân tích, so sánh, chất lọc, định hình vị thế các bên tham gia vào chuỗi; mục tiêu không gì khác hơn ngoài thành công tam nông, xây dựng nông thôn mới.

2.3. Những quy định pháp luật điều chỉnh HĐ bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp và HTXNN

Để thay thế phương thức sản xuất lạc hậu, hiệu quả thấp bằng phương thức tiến bộ, ưu việt; liên kết chuỗi sản xuất giữa doanh nghiệp, nông dân, HTXNN dần dần từ những thử nghiệm ban đầu với tâm lý e dè bằng một vài mô hình thí điểm nhanh chóng chuyển hóa nhận thức làm hạt nhân nhân rộng ra nhiều địa phương, áp dụng nhiều loại sản phẩm.

Ngoài văn bản pháp luật điều chỉnh quan hệ kinh tế thương mại như: BLDS năm 2005, LTM năm 2005, BLTTDS năm 2015, LTTTM tùy từng thời điểm Chính phủ, các Bộ, Ngành Trung ương và Tỉnh ủy, Hội đồng nhân dân tỉnh An Giang, Ủy ban nhân dân tỉnh An Giang cùng các Sở, Ngành có văn bản cụ thể về chính sách nông nghiệp. Nhất là các cơ chế hỗ trợ nông dân sản xuất (thông qua tổ chức đại diện gồm: Hội Nông dân, tổ hợp tác hoặc HTXNN) hoặc ưu đãi doanh nghiệp đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp:

- Về Trung ương có các văn bản: Quyết định số 01/2012/QĐ-TTg ngày 09/01/2012 của Thủ tướng Chính phủ về một số chính sách hỗ trợ việc

áp dụng quy trình thực hành sản xuất nông nghiệp tốt trong nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản; Nghị định số 42/2012/NĐ-CP ngày 11/5/2012 của Chính phủ về quản lý, sử dụng đất trồng lúa; Quyết định số 62/2013/QĐ-TTg ngày 25/10/2013 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn; Quyết định số 68/2013/QĐ-TTg ngày 14/11/2013 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách hỗ trợ giảm tổn thất trong nông nghiệp; Nghị định số 210/2013/NĐ-CP ngày 19/12/2013 của Chính phủ về chính sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp nông thôn.

- Về địa phương: cụ thể hóa các quy định trên Hội đồng nhân dân tỉnh An Giang có Nghị quyết số 13/2015/NQ-HĐND ngày 10/12/2015 về quy định mức hỗ trợ để thực hiện các chính sách theo Quyết định số 62/2013/QĐ-TTg ngày 25/10/2013 của Thủ tướng Chính phủ; Quyết định số 12/QĐ-UBND ngày 02/3/2016 của Ủy ban nhân dân tỉnh An Giang về việc quy định mức hỗ trợ đối với chính sách khuyến khích phát triển, hợp tác, liên kết sản xuất với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn theo quyết định số 62/2013/QĐ-TTg ngày 25/10/2013 của Thủ tướng Chính phủ trên địa bàn tỉnh An Giang (cụ thể hóa Nghị quyết số 13/NQ-HĐND ngày 10/12/2015 của Hội đồng nhân dân tỉnh An Giang).

Bên cạnh đó, “*một số hình thức về giám sát thực hiện HĐ tiêu thụ nông sản giữa doanh nghiệp với nông dân được triển khai thực hiện trên cơ sở chương trình phối hợp số 17 giữa Hội Nông dân Việt Nam - Ủy ban Mặt trận Tổ quốc Việt Nam - Bộ Nông nghiệp & PTNT và Bộ Công Thương đã được bốn bên ký kết; ngày 05 tháng 12 năm 2014, Hội Nông dân tỉnh An Giang và Ủy ban mặt trận Tổ quốc Việt Nam tỉnh An Giang đã ký Kế hoạch số 62 - KHPH/HND - MTTQ về việc phối hợp giám sát việc thực hiện HĐ tiêu thụ nông sản (có hai HĐ bao tiêu được chọn để giám sát thí điểm: HTXNN Thạnh Giang của xã Thoại Giang - huyện Thoại Sơn - là bên đại*

diện cho hộ nông dân, liên kết với Công ty Gentraco về tiêu thụ lúa, nếp; Công ty TNHH TM & DT Tín Thương ký HĐ với HTXNN Phú Thượng của xã Phú Thành, huyện Phú Tân)” [10].

Khi triển khai ký kết HĐ cả doanh nghiệp, HTXNN, nông dân căn cứ nền tảng thỏa thuận về điều, khoản: nội dung HĐ, quyền và nghĩa vụ của nhau, cơ quan tài phán giải quyết tranh chấp; gồm BLDS năm 2005 và LTM năm 2005, đây là hai đạo luật gốc chi phối toàn bộ hoạt động sản xuất, kinh doanh, mua bán của chủ thể tham gia giao kết.

Quyết định số 62/2013/QĐ-TTg ngày 25/10/2013 đã thể hiện sự quan tâm đặc biệt của Nhà nước đối với liên kết 3 bên, thông qua hình thức này hoặc hình thức khác các cấp, các ngành hỗ trợ tín dụng, kinh phí hoạt động, hạ tầng cơ sở, tư liệu sản xuất, đào tạo nhân lực, tháo gỡ rào cản pháp luật đất đai. Có phương án kết dính như sau:

- Một là: tạo đòn bẩy làm tiền đề xây dựng vòng tròn khép kín kiểm duyệt từ khâu đầu vào (vật tư nông nghiệp đạt chất lượng cũng nhằm kiểm soát hàng gian, hàng giả, hàng kém chất lượng; đặt hàng đối với nhà khoa học lai tạo giống cây trồng, vật nuôi đảm bảo các yếu tố: sản lượng cao, chất lượng tốt thích ứng với điều kiện biến đổi khí hậu, thời gian nuôi – trồng ngắn) đến khâu trung gian của HTXNN chịu trách nhiệm gắn kết nông dân (kiểm tra quy trình nuôi trồng của nông dân đảm bảo tiêu chuẩn xanh, sạch, an toàn; vừa giám sát chất lượng vật tư, giống cây trồng) đến khâu thực hiện là phải đồng lòng, phải chung sức tuân thủ nghiêm ngặt phương thức sản xuất hàng hóa chất lượng cao.

- Hai: mỗi giai đoạn chuỗi liên kết phải tự xác lập uy tín bản thân trong nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần là một phương thức quảng bá sản phẩm, hình ảnh của mình trước đối tác cũng như khách hàng tiềm năng trong và ngoài nước; chung tay xây dựng thương hiệu nông sản Việt trong cộng đồng kinh tế mở mà Việt Nam là thành viên chính thức.

2.4. Thực hiện HĐ bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp với HTXNN tại An Giang

Xây dựng hình thức liên kết sản xuất - tiêu thụ nông sản là chủ trương lớn được các cấp, các ngành ở An Giang xác định là nhiệm vụ chính trị hàng đầu của địa phương, cơ quan nhận nhiệm vụ phải theo dõi, phụ trách phối hợp, tập trung thực hiện quyết liệt; để chuyển hóa nhận thức bảo thủ “ăn chắc mặc bền” không muốn từ bỏ tư liệu sản xuất chính là đất đai, cũng không ai muốn hợp tác hóa sản xuất do còn tư tưởng ngờ vực (trước đây Nhà nước hợp tác hóa tư liệu sản xuất, quốc hữu hóa tài sản), pháp luật đất đai quy định về quyền của người sử dụng đất thay đổi liên tục làm người dân có tâm lý ngán ngại; một khi tham gia hợp tác bao giờ cũng nhìn trước ngó sau xem người khác làm ăn hiệu quả thế nào mới ưng thuận nổi bước.

Có thể nói rằng, hợp tác sản xuất là điểm gián tiếp khởi đầu trong phong trào tích tụ ruộng đất xác lập cánh đồng lớn; xét về hai phía: đối với nông dân chỉ là người chủ trên “giấy” tư liệu sản xuất nhưng tư liệu sản xuất là đất đai lại chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong giá trị thặng dư thật thụ của sản phẩm; mọi khâu chuẩn bị hoàn toàn bị động phụ thuộc các khâu phương thức sản xuất do doanh nghiệp quyết định: làm gì, làm thế nào, làm ra sao từ mảnh vườn thửa ruộng của người khác. Vì đây chỉ mới bước chuyển mình của quan hệ sản xuất mới, đã là quan hệ sản xuất mới bao giờ cũng xuất hiện những bước đi khập khễnh. Cho nên khi đã triển khai thực hiện quan hệ sản xuất mới có nhiều thiếu sót, chưa đồng bộ vừa làm vừa hoàn thiện nên xảy ra một số tranh chấp.

Từ thực tiễn các tranh chấp liên kết này xuất hiện dù không nhiều nhưng một khi xảy ra lại mang đặc thù riêng, đông người, gây gổ đôi khi có ứng xử thái quá (do nông dân đã tập trung đầu tư toàn bộ tài sản vào mùa vụ chỉ chờ hưởng thành quả, khi tiếp nhận sản phẩm doanh nghiệp không trả tiền viện dẫn nhiều lý do từ chối thanh toán hoặc tiền bị câu lưu làm ảnh

hưởng đến sinh kế của người dân, trang trải nợ nần hoặc chi phí học tập của con cái) làm ảnh hưởng sâu sắc đến chủ trương lớn từ Trung ương đến địa phương về hỗ trợ tái cơ cấu sản xuất nông nghiệp, tranh chấp chủ yếu do nội dung thỏa thuận không rõ ràng, thiếu chặt chẽ, có nhiều cách hiểu khác nhau, căn cứ pháp lý áp dụng không đúng mỗi bên diễn giải theo hướng có lợi cho mình. Nhìn nhận thực tế phát sinh tranh chấp, kết quả giải quyết tranh chấp dù ở bất kỳ trạng thái nào đi chăng nữa cũng để lại nhiều hệ lụy, tình hình an ninh trật tự cũng như an toàn xã hội tại địa phương diễn biến phức tạp; kết quả giải quyết dù bên nào đạt kiện cũng tác động đến tâm lý cho cộng đồng; vấn đề trên được giải quyết bằng giải pháp cần có một HĐ mẫu chung hỗ trợ mọi đối tượng tham chiếu khi xác lập thỏa thuận.

Ngày 02/7/2015, Ủy ban nhân dân tỉnh An Giang ban hành quyết định số 1261/QĐ-UBND về: *“hợp đồng mẫu liên kết sản xuất và tiêu thụ nông sản”* đã phần nào khắc phục được hạn chế, bất cập tồn tại bấy lâu nay hay xảy ra tranh chấp giữa doanh nghiệp, HTXNN, nông dân. Vì HĐTM trước do doanh nghiệp chấp bút soạn sẵn với những điều, khoản không có lợi cho đối tác. Dù rằng *“đã có mẫu HĐ liên kết sản xuất và tiêu thụ nông sản nhưng với khả năng đọc, hiểu, thông suốt pháp luật về HĐ của Hội đồng quản trị HTXNN, xã viên còn hạn chế, cần phải theo dõi đánh giá việc thực hiện, cập nhật những hạn chế vướng mắc để kịp thời điều chỉnh, sửa đổi, bổ sung cho thật sự phù hợp và đảm bảo tính pháp lý cao”* [26]. Các bên tham gia ký kết HĐ cần bàn bạc, thỏa thuận, trao đổi tất cả nội dung thống nhất ý chí, giải tỏa bất đồng, ý kiến khác nhau một khi thực hiện đạt được đồng thuận cao nhất.

Trên cơ sở quyết định 62/QĐ/TTg ngày 15/10/2013 của Thủ tướng Chính phủ về việc xác lập chuỗi giá trị gia tăng, Hội Nông dân tỉnh An Giang với vai trò tổ chức chính trị xã hội đại diện quyền lợi hội viên nông dân cùng vai trò phản biện xã hội của Ủy ban Mặt trận Tổ quốc Việt Nam

tỉnh An Giang phối hợp giám sát, phản biện, trợ giúp xác lập nhu cầu đích thực giữa doanh nghiệp, HTXNN, nông dân được toàn diện hơn:

- Về doanh nghiệp: được đáp ứng đầy đủ nhu cầu xây dựng vùng nguyên liệu chính với: diện tích, chủng loại nông sản; xác lập đề án tham gia đầu tư lĩnh vực nông nghiệp để hưởng chính sách ưu đãi thuế, lãi suất tín dụng, hạ tầng cơ sở. Bên cạnh đó, sản phẩm mang đặc thù địa phương hay có chỉ dẫn địa lý cũng được hỗ trợ đăng ký bảo hộ sản phẩm.

- Về HTXNN: được hỗ trợ về đào tạo nhân lực phụ trách quản lý, tổ chức thậm chí một vài đơn vị được Cơ quan quản lý Nhà nước biệt phái cán bộ đến thực hiện các bước ban đầu để tái cấu trúc lại tổ chức, được cho mượn trụ sở làm việc; cử chuyên viên pháp lý giảng dạy về kỹ năng đàm phán, soạn thảo văn bản, có người túc trực tiếp nhận gút mắt trong thỏa thuận, xác lập, thực hiện kịp thời định hướng hoặc đưa ra biện pháp tháo gỡ khó khăn;

- Về nông dân: đảm bảo nhiều tiêu chí: lợi nhuận tăng cao so với hình thức sản xuất truyền thống, quyền về tư liệu sản xuất được đảm bảo, được trực tiếp hoặc gián tiếp sản xuất có kỹ thuật viên nông nghiệp, kỹ sư tổ chức các buổi hội thảo đầu bờ hoặc tọa đàm về thực hiện liên kết sản xuất cánh đồng lớn, phản ánh những tồn tại chia sẻ khó khăn, vướng mắc khi thực hiện.

Qua công tác trợ giúp pháp lý, phản biện xã hội cũng như vai trò giám sát hội viên nông dân thực hiện thỏa thuận nên Hội Nông dân và Ủy ban mặt trận Tổ quốc Việt Nam tỉnh An Giang nhanh chóng phát hiện một số tồn tại yêu cầu các bên điều chỉnh lại HĐ do cập nhật thông tin không kịp thời như:

- Về doanh nghiệp: nguồn pháp luật căn cứ áp dụng để soạn thảo HĐ không còn giá trị bị yêu cầu điều chỉnh cho phù hợp.

Ví dụ: “HĐ bao tiêu giữa Công ty Gentraco với HTXNN Thạnh Giang; Công ty TNHH TM & DT Tín Thương với HTXNN Phú Thượng mùa vụ Đông – Xuân năm 2015 căn cứ pháp lý là quyết định số 80 TTg đã hết

hiệu lực bị thay thế bởi quyết định số 62/QĐ/TTg ngày 15/10/2013 của Thủ tướng Chính phủ” [11].

- Về nông dân: một số nông dân không thực hiện đúng quy trình sản xuất, không áp dụng đúng hàm lượng thuốc, liều lượng thuốc, chủng loại thuốc do doanh nghiệp yêu cầu đã bị loại bỏ ra khỏi danh sách tham gia cánh đồng mẫu lớn.

- Về HTXNN: được khuyến cáo không để nông dân có vi phạm khi sản xuất vào danh sách tham gia liên kết, đồng thời phát hiện hạt nhân tiêu biểu về kinh nghiệm sản xuất, sáng chế khoa học kỹ thuật trên đồng ruộng tuyên dương cá nhân có đóng góp hiệu quả tích cực; thường xuyên liên hệ chặt chẽ với đơn vị thu mua, có phương án đối phó diễn biến phức tạp của thời tiết, dịch bệnh trên đồng ruộng; đồng thời chỉ ra những khiếm khuyết của Hội đồng quản trị HTXNN để khắc phục như: cận ngày thu hoạch lúa nếp mới tiến hành thương thảo thuận, xác lập giá bao tiêu với doanh nghiệp thường chậm, trước khi nông dân gieo trồng, xác định giá cụ thể làm căn cứ thực hiện.

2.4.1. Về chủ thể ký HĐ

Khi giao kết đã thể hiện rõ trong HĐ có chủ thể gồm:

- Bên mua: tất cả loại hình doanh nghiệp được thành lập, hoạt động theo LDN Việt Nam. Là đơn vị chủ động đầu vào nơi đầu tiên tiếp nhận sản phẩm, đặt hàng cho HTXNN; xây dựng phương án chiến lược tiêu thụ, sách lược kinh doanh đầu ra từng thời điểm khác nhau. Cho dù pháp luật không phân biệt loại hình doanh nghiệp giao kết bao tiêu nhưng qua khảo sát có công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, công ty liên doanh thực hiện với HTXNN, nông dân, sự hiện diện của doanh nghiệp tư nhân hoặc công ty đối nhân hoàn toàn chưa có.

Khi đã xúc tiến thương mại doanh nghiệp chuyển giao tiên bộ khoa học kỹ thuật, hỗ trợ một phần hoặc toàn bộ chi phí sản xuất (phân, thuốc bảo

vệ thực vật), giống cây trồng cho vụ mùa mà không tính lãi suất. Trên cánh đồng có kỹ sư, kỹ thuật viên khuyến nông đảm nhận trách nhiệm hướng dẫn canh tác, phát hiện và phòng ngừa sâu bệnh, sử dụng phân thuốc đúng liều, đúng thời điểm, đúng chủng loại ... quy trình sản xuất được ghi chép rõ ràng dễ dàng truy nguyên nguồn gốc sản phẩm; cung cấp các bao bì chứa nông sản, điều động phương tiện gặt đập, cơ giới chuyên chở, hệ thống sấy khô miễn phí, kho bãi giữ giữ một khoảng thời gian thích hợp để nông dân tự quyết định thời điểm bán và thu mua sản phẩm theo giá thị trường hoặc giá ấn định “chết” ngay từ đầu.

Cam kết chịu trách nhiệm đặt hàng đối với các nhà khoa học nghiên cứu, lai tạo giống, thuần chủng cây trồng chất lượng cao đảm bảo thuộc tính: giống ngắn ngày, chịu hạn, chịu mặn, năng suất cao, chất lượng tốt. Vật tư nông nghiệp (thuốc bảo vệ thực vật, phân bón) sử dụng đảm bảo chất lượng công bố, chịu trách nhiệm về tiêu chuẩn sản xuất.

- Bên bán: HTXNN hoặc HTX cung ứng, dịch vụ nông nghiệp (bao gồm vừa có chức năng cung ứng nông sản cho doanh nghiệp vừa có chức năng cung ứng sản phẩm dịch vụ cho nông dân). Trường hợp làm trung gian đại diện ký HĐ với doanh nghiệp theo ủy quyền của nông dân, HTXNN triển khai thực hiện nhiều hình thức như: hướng dẫn gieo trồng, sử dụng mô hình sinh thái thu hút thiên địch diệt trừ sâu rầy, điều phối nông dân sản xuất theo quy trình chuẩn từ đơn đặt hàng; cung ứng các dịch vụ phụ trợ, như: bơm, rút nước tưới tiêu, cung cấp vật tư, giám sát sản xuất của từng hộ nông dân suốt chu trình nông vụ. Lên kế hoạch liên kết ngang thể nhân với thể nhân cũng như phối hợp dọc nông dân thành các nhóm nhỏ tương tác với nhau, lập phương án đối phó những bất lợi của thị trường cạnh tranh và môi trường sản xuất kém hiệu quả, giữ vai trò then chốt vừa giám sát vừa kiểm tra đảm bảo các bên thực thi đúng liên kết.

- Chức năng giám sát: dù không trực tiếp làm ra sản phẩm nhưng ở

khâu trung gian tiếp nhận và chuyển giao hơn bất kỳ nhân tố khác, là tác nhân chịu trách nhiệm chính nông dân gieo trồng đúng quy trình sản xuất: đúng giống, đúng chủng loại, đúng lịch thời vụ; sử dụng phân thuốc đúng thời kỳ, đúng liều lượng, đúng chủng loại, cắt liều đúng thời điểm; giao sản phẩm đúng nơi, đúng cam kết.

- Chức năng kiểm tra: kiểm tra doanh nghiệp giao giống cây trồng đúng thỏa thuận, giống nguyên chủng, giống thuần chủng, giống xác nhận; phân, thuốc bảo vệ thực vật: đúng chất lượng, đủ số lượng, không phải hàng gian, hàng giả hoặc hàng nhái, hàng kém chất lượng, hàng hết hạn sử dụng; thực hiện đúng nghĩa vụ: tiếp nhận hàng hóa đúng thời hạn, thanh toán tiền đúng thời điểm.

Để hỗ trợ tốt cho tất các bên tham gia hợp tác sản xuất cánh đồng lớn tiếp nhận phản ánh khó khăn, cản trở kịp thời có phương thức tháo dỡ nhanh chóng cũng như giám sát cơ quan quản lý (UBND các cấp, Sở, Ngành, tổ chức tín dụng) thực thi đúng, đầy đủ quyền ưu đãi cho doanh nghiệp, nông dân. Trên cơ sở văn bản quyết sách của Bộ Chính trị như: “ngày 12/12/2013, Ban chấp hành Trung ương Đảng Cộng sản Việt Nam có Quyết định số 217-QĐ/TW ban hành Quy chế giám sát và phản biện xã hội của Mặt trận Tổ quốc Việt Nam và các đoàn thể chính trị - xã hội” [1] và “Quyết định số 218-QĐ/TW về tăng cường vai trò giám sát, phản biện xã hội đối với hàng gian, hàng nhái, hàng giả, hàng kém chất lượng” [2].

Đến thời điểm hiện tại, doanh nghiệp, HTXNN cũng như nông dân thực hiện tương đối đúng những gì đã ký kết. Về phía HTXNN và người nông dân trong diện được bao tiêu nông sản yên tâm canh tác theo hướng của kỹ thuật viên, cây trồng cho năng suất cao, giá thu mua theo HĐ, hiệu quả kinh tế của chuỗi liên kết rất tốt.

2.4.2. Về nội dung HĐ

Cam kết mua và cam kết bán sản phẩm hình thành trong tương lai (các

sản phẩm này hai bên đã định hình trước chủng loại, tên gọi, ước tính số lượng + chất lượng). Việc thỏa thuận xúc tiến bao tiêu nông sản trong từng mùa vụ cụ thể với diện tích sản xuất có thể không ổn định, phương thức sản xuất thực hiện có thể thay đổi.

Các nội dung về điều, khoản cụ thể, rõ ràng, đảm bảo về hình thức lẫn căn cứ pháp lý cũng như hiệu lực thi hành, đảm bảo lợi ích các bên cùng tham gia theo tiêu chí: “tất cả cùng thắng”. Dẫu rằng, vẫn còn cá biệt một vài trường hợp phát sinh tranh chấp giữa doanh nghiệp, HTXNN, nông dân do chưa tìm được tiếng nói chung dung hòa lợi ích vật chất, những vướng mắc thực hiện chưa kịp thời, biện pháp tháo gỡ chưa phát huy điểm đồng thuận của ba bên.

2.4.3. Về đối tượng thực hiện HĐ

Có hai loại đối tượng đang được triển khai đại trà tại An Giang gồm:

Đối tượng thứ nhất lương thực (lúa, nếp): khi khảo sát thấy rằng, đối tượng này chưa xảy vụ tranh chấp nào giữa các bên, không một bên nào cho rằng thảo thuận bao tiêu giống lúa này lại giao giống lúa khác. Nguyên nhân chính do chủng loại cũng như chất lượng sản phẩm rất dễ kiểm soát, dễ phân biệt; các loại sản phẩm này không thể hòa lẫn vào nhau.

Ví dụ: giống lúa IR50404 không thể nhầm lẫn với giống lúa OM4218 hoặc giống lúa JASMINE 85; hoặc giữa lúa với nếp cũng hoàn toàn khác nhau. Đồng thời đã thực hiện đúng quy trình sản xuất do doanh nghiệp đưa ra thì chất lượng sản phẩm tương đồng nhau.

Đối tượng thứ hai hoa màu (đậu nành rau, bắp non, đậu bắp): tranh chấp phổ biến nhất hiện nay liên quan đến rau màu, đây là thông số hàng hóa mang tính trừu tượng cao, chỉ số này chỉ ước lượng chung chung dự kiến hoàn toàn thiếu cơ sở xác thật, yếu tố này hay xảy ra tranh chấp, vì sản lượng sản phẩm thể hiện mặt định tính không có căn cứ đảm bảo chắc chắn sẽ đạt được con số như tiêu chí đề ra (sản lượng sản xuất phụ thuộc: thời tiết, kinh

nghiệm, độ nông hoặc cạn thừa ruộng dẫn đến năng suất khác nhau, dịch hại mùa màng do sâu, rầy, chuột phát sinh đột biến bất kỳ lúc nào). Cùng chung cánh đồng, cùng loại giống, canh tác cùng thời điểm, diện tích sử dụng như nhau, quy trình sản xuất giống nhau nhưng mỗi hộ nông dân có thể thu sản lượng, chất lượng sản phẩm có thể khác nhau.

Và lại các loại giống rau màu biến đổi gen được sử dụng nhiều hơn ở nước ta trong thời gian qua, giống cây trồng này cho năng suất cao hơn, khả năng thích ứng môi trường tốt không đòi hỏi nhiều về kỹ thuật canh tác nhưng giá trị sản phẩm thấp so với giống truyền thống làm cho nội bộ nông dân bắt đầu xuất hiện mầm móng chia rẽ, một bên đòi hỏi về giá trị thặng dư còn một bên yêu cầu về sản lượng.

Qua thực tế, mâu thuẫn về chất lượng sản phẩm, năng suất sản phẩm dẫn đến tranh chấp chiếm tỷ lệ không cao (25% các vụ). Nguyên nhân tranh chấp về chất lượng sản phẩm: do chưa có phương pháp phân biệt: sản phẩm đạt loại 1, sản phẩm đạt loại 2, sản phẩm thuộc thứ cấp (do giá mỗi loại thành phẩm khác nhau); nhất là thành phẩm ở giữa các loại (sản phẩm chưa đạt loại 1 nhưng lại cao hơn loại 2, hoặc sản phẩm chưa đạt loại 2 nhưng trên loại thứ cấp) do không có quy tắc chung làm thước đo phân biệt về định hình như: màu sắc, trọng lượng, hàm lượng dinh dưỡng hoặc định tính chủng loại như: chiều dài hạt, trọng lượng nảy sinh nhiều tranh chấp giữa các bên.

Tranh chấp năng suất sản phẩm: đây cũng là vấn đề khá nan giải nảy sinh trường hợp bên này đổ lỗi cho bên kia (nếu năng suất thu hoạch không đạt như ước tính, nông dân cho rằng nhận giống gieo trồng không tốt, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật kém chất lượng dẫn đến thiệt thòi về mình; ngược lại doanh nghiệp cho rằng qua khảo sát năng suất bình quân cao trong khi chỉ tiếp nhận đủ hoặc gần đủ sản lượng như ước lượng ban đầu, người trồng lén lút thu hoạch bán ra ngoài với giá cao).

2.4.4. Về giá cả mua – bán

Giá mua – bán là một trong hai thành tố cơ sở xác định giá trị thật hai bên phải thanh toán cho nhau khi giao - nhận sản phẩm; giá đơn vị tính của một đơn vị sản phẩm phổ biến ở hai hình thức.

Một là theo “giá chết”: nghĩa rằng giá mua bán ấn định ban đầu trở nên bất di bất dịch với mọi trường hợp, giá này không thay đổi kể từ khi xác lập cho đến khi kết thúc.

- Ưu điểm của hình thức này: ngay từ khi bắt đầu thỏa thuận bên bán (HTXNN, nông dân) đã có đầy đủ căn cứ cân, đong, đo, đếm xác định hiệu quả sản xuất mùa vụ, đảm bảo lợi ích tối thiểu.

- Nhược điểm: khi có biến động cung – cầu hàng hóa trên thị trường một trong các bên tìm lý do này hoặc lý do khác đơn phương hủy bỏ.

Yêu cầu đặt ra với hình thức liên kết này: giá “chết” có lợi cho cả hai bên khi cung cầu thị trường bình ổn, ngược lại giá “chết” chỉ có lợi cho một bên. Cho nên loại hình này thích hợp cho tất cả nông sản, bền vững khi đáp ứng điều kiện sau đây: nội dung phải chi tiết, rõ ràng và chặt chẽ; năng lực quản lý của Hội đồng quản trị HTX phải tốt, kiểm soát được đầu vào cũng như đầu ra sản phẩm. Biện pháp chế tài phải đủ mạnh, buộc các bên không thể vi phạm có đơn phương hủy.

Ví dụ: *“thỏa thuận giá “chết” đang được áp dụng khá thành công qua HĐ giữa công ty Anstesco với HTXNN Thanh Lợi (thị trấn Cái Dầu, huyện Châu Phú, An Giang) về bao tiêu đậu nành rau”* [11].

Hai là giá “linh hoạt”: đối lập với “giá chết”, giá linh hoạt không được ấn định ngay từ đầu trong HĐ, giá thay đổi linh hoạt theo giá thị trường. Đặc điểm của giá này được tính xác định như sau: giá thanh toán bằng giá thị trường tại thời điểm thu mua làm chuẩn để cộng thêm hợp 100đ/kg hoặc 200đ/kg sản phẩm. Như vậy, giá linh hoạt là giá cao hơn giá thị trường khoảng vài trăm đồng cho một kilogam sản phẩm .

Những trường hợp đã và đang xảy ra tranh chấp thì mâu thuẫn về giá

mua – bán nông sản chiếm tỷ lệ khá lớn (75% các vụ). Nhất là tranh chấp liên quan về giá “linh hoạt”, do chưa có cơ chế xác định cũng như căn cứ xác định cụ thể nên mỗi bên tự khảo sát giá rồi đưa ra giá theo ý chí của mình.

- Ưu điểm giá mua – bán này: trong bất kỳ hoàn cảnh nào các bên nhanh chóng điều chỉnh giá một cách linh động, trong thời gian ngắn nhất giá trị sản phẩm tiệm cận với giá cả.

- Nhược điểm: khi bắt đầu thỏa thuận bên bán không có cơ sở xác định hiệu quả sản xuất mùa vụ, tiêu chí đảm bảo lợi nhuận tối thiểu của người nông dân không thể hiện rõ. Kết quả sản xuất của nông dân trở về như hình thái ban đầu (tất cả phó mặc cho cơ chế thị trường quyết định: giá tăng thì hưởng giá giảm phải chịu).

Yêu cầu đặt ra với hình thức liên kết này: thích hợp cho tất cả nông sản, HĐ bền vững khi đáp ứng điều kiện về nội dung phải chi tiết, rõ ràng và chặt chẽ; năng lực quản lý của Hội đồng quản trị HTX phải tốt, kiểm soát được đầu vào cũng như đầu ra sản phẩm. Trường hợp này, chưa phản ánh hiệu quả liên kết đã xuất hiện mâu thuẫn dẫn đến phải hủy do giá thị trường bên này đưa ra lại không thuyết phục bên kia

Ví dụ: “*HĐ bao tiêu lúa giữa HTXNN Long Bình với chi nhánh DT&PT vùng nguyên liệu Đồng bằng sông Cửu Long - TCTY lương thực Miền Bắc*” [11].

2.4.5 Về trách nhiệm các bên

Đối với Doanh nghiệp:

+ Có nghĩa vụ: tiếp nhận sản phẩm do HTXNN giao và thanh toán toàn bộ giá trị hàng hóa thu mua, không được viện dẫn bất kỳ lý do gì để từ chối thu mua nông sản (nếu không có lý do chính đáng), chuyển giao tiến bộ khoa học kỹ thuật, hỗ trợ một phần hoặc toàn bộ chi phí vật tư nông nghiệp (phân, thuốc bảo vệ thực vật), giống, cây trồng cho toàn bộ vụ mùa mà không tính lãi suất. Trên cánh đồng phải có người của công ty chịu trách

nhiệm hướng dẫn quy trình sản xuất, khuyến cáo nông dân ghi chép sổ sách rõ ràng để truy nguyên nguồn gốc sản phẩm, phải cung cấp bao bì đựng sản phẩm, phương tiện gặt đập, cơ giới chuyên chở, sấy khô miễn phí; cho nông dân gửi tạm trữ và tiếp nhận thời điểm nông dân bán sản phẩm theo giá thị trường hoặc giá ấn định “chết” ngay từ đầu trong hợp đồng.

+ Có quyền: doanh nghiệp có quyền tiếp nhận tất cả sản phẩm tiểu vùng sản xuất được xác định cụ thể (có danh sách từng hộ nông dân, thể hiện diện tích của mỗi hộ). Yêu cầu bên bán bồi thường thiệt hại khi vi phạm các nghĩa vụ, như: sản lượng giao không đúng, chất lượng sản phẩm không đảm bảo, vi phạm nghĩa vụ cam kết (nông dân bán sản phẩm ra bên ngoài), v.v...

Đối với HTXNN:

+ Nghĩa vụ: phải xác định bằng được tiểu vùng sản xuất, lập danh sách nông hộ cam kết thực hiện bao tiêu (đối với HĐ bao tiêu rau màu HTXNN ký với từng hộ nông dân; rồi sau đó mới ký với doanh nghiệp), tiếp nhận quy trình sản xuất do doanh nghiệp phổ biến, hướng dẫn áp dụng đúng sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật, đúng thời điểm do doanh nghiệp yêu cầu; chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại do không thể quản lý hoạt động sản xuất trong tiểu vùng, phân phối cũng như cung ứng các dịch vụ nông nghiệp, như: bơm, rút nước tưới tiêu, cung cấp vật tư nông nghiệp, giám sát lịch trình nông vụ, thực hiện liên kết ngang nông dân để đối phó bất lợi môi trường sản xuất cũng như thị trường tiêu thụ.

Ví dụ: “HĐ bao tiêu giống lúa IR50404 giữa Công ty Gentraco với HTXNN Thạnh Giang, xã Thoại Giang, huyện Thoại Sơn. Doanh nghiệp yêu cầu phải sử dụng thuốc bảo vệ thực vật nhãn hàng Much More Rice do công ty Bayer sản xuất, nông dân nào không chấp thuận điều kiện sẽ không được HTXNN đưa vào danh sách tham gia bao tiêu” [11].

Về quyền: tùy từng loại hình giao kết mà HTXNN được thụ hưởng theo hai hình thức.

Trường hợp thứ nhất (hưởng chênh lệch giá mua – bán): đối với trường hợp này sẽ phát sinh hai HĐ: HĐ thứ nhất do HTXNN ký thu mua sản phẩm với từng nông hộ rồi ký bán cho doanh nghiệp. Đặc điểm hai HĐ trên hoàn toàn giống nhau về số lượng, chất lượng, thành phần, trách nhiệm, quyền, nghĩa vụ nhưng chỉ khác biệt ở giá mua - bán (giá HTXNN mua của nông dân sẽ thấp hơn so với giá bán cho doanh nghiệp). Như vậy, có hai HĐ tồn tại song song với ba chủ thể tham gia cùng có mối liên hệ ở sản phẩm bàn nhau, mỗi bên phải chịu trách nhiệm pháp lý với chính đối tác trực tiếp của mình.

Hình thức này tách bạch rõ ràng nghĩa vụ chịu trách nhiệm mỗi bên, không bên nào là trung gian bên nào, chuỗi liên kết này thể hiện đầy đủ chức năng của chuỗi liên kết tiến bộ, đang được áp dụng khá thành công giữa công ty Anstesco với HTXNN Thạnh Lợi thị trấn Cái Dầu, huyện Châu Phú, An Giang và nông dân ở thị trấn Cái Dầu, huyện Châu Phú, An Giang.

Trường hợp thứ hai (được doanh nghiệp trả tiền % cố định trên số lượng sản phẩm): đối với trường hợp này chỉ phát sinh duy nhất một HĐ do HTXNN với vai trò trung gian - đại diện theo ủy quyền của nông dân ký với doanh nghiệp. Số tiền HTXNN sẽ thụ hưởng là khoản tiền doanh nghiệp sẽ trả cố định theo thỏa thuận ban đầu (ví dụ: sẽ được hưởng 10đ/kg lúa hoặc hưởng % giá trị nông sản như HTXNN Long Bình với chi nhánh ĐT&PT vùng nguyên liệu Đồng bằng sông Cửu Long - TCTY lương thực Miền Bắc).

2.4.6. Về phương thức thanh toán

Các bên thỏa thuận thanh toán giá trị hàng hóa bằng đồng Việt Nam, ngoài tiền tệ Việt Nam đồng ra chưa phát hiện sai phạm nào về thỏa thuận thanh toán bằng đồng ngoại tệ hoặc trao đổi ngang giá hàng với hàng. Tất cả HĐ thể hiện chi tiết, rõ ràng giá tiền cụ thể, chiếu theo giá mua – bán được xác lập ban đầu, trên cơ sở sản lượng các bên giao – nhận cho nhau.

Toàn bộ giá trị sản phẩm doanh nghiệp thanh toán cho HTXNN, sau khi trừ các khoản chi phí mà đã đầu tư ban đầu như: giống, vật tư nông nghiệp. Hoàn toàn không có vấn đề nào liên quan đến việc doanh nghiệp phải giữ hoặc sẽ giữ lại một khoản tiền nhằm bảo đảm việc thực hiện nghĩa vụ cho vụ mùa bao tiêu tiếp theo.

- Về phương thức tiếp nhận sản phẩm: tùy đối tượng được bao tiêu mà các bên có phương thức giao - nhận sản phẩm khác nhau.

+ Đối với sản phẩm lúa – nếp: vì diện tích gieo trồng nhiều, đồng loại, sản lượng mỗi mùa vụ rất lớn cần phương tiện thu hoạch, vận chuyển phải đồng bộ. Đối với loại hàng hóa này các bên cân, đong, kiểm, đếm giao – nhận ngay tại ruộng.

+ Đối với sản phẩm khác (hoa màu): diện tích trồng, tía của mỗi hộ gia đình không lớn, việc thu hoạch có thể phân kỳ thành nhiều thời điểm nên việc tiếp nhận sản phẩm được phân khúc tiến hành cân, đong giao tại nhà máy của bên mua hoặc điểm tập kết hàng của HTXNN.

2.4.7. Biện pháp đảm bảo thực hiện hợp đồng

Trong bao tiêu nông sản đã và đang triển khai thực hiện, thì biện pháp bảo đảm thực hiện chưa được các bên quan tâm đúng mức; thực tiễn cho thấy một số HĐ khi triển khai ban đầu doanh nghiệp có cung ứng giống hoặc chi phí cho nông dân sản xuất nhưng các bên không thỏa thuận phương thức xử lý khoản chi phí đầu tư ban đầu như thế nào khi một bên vi phạm để buộc trách nhiệm thực thi.

Diễn hình như: “*HĐ bao tiêu nếp giữa Công ty TNHH TM & DT Tín Thương với HTXNN Phú Thượng mùa vụ Đông – Xuân năm 2015; doanh nghiệp cho người dân ứng trước bằng tiền mặt 5.000.000đ/ha không tính lãi suất. Đến khi thu hoạch nếp hai bên không thống nhất về giá thị trường là bao nhiêu để làm căn cứ xác định giá mua bán (doanh nghiệp xác định giá thị trường tại thời điểm thu hoạch từ 4.600đ/kg đến 4.700đ/kg còn*

HTXNN/nông dân cho rằng giá thị trường từ 4.800đ/kg đến 4.900đ/kg) cho nên tổng số tiền nông dân phải trả lại cho công ty hơn 1.300.000.000đ nhưng nông dân chịu thiệt hại rất lớn do nông sản không được doanh nghiệp tiếp nhận buộc phải bán cho thương lái với giá thấp hơn so với hộ dân không được bao tiêu từ 200đ/kg đến 300đ/kg” [11].

Trường hợp có thỏa thuận phương thức phạt vi phạm hoặc bồi thường thiệt hại khi một trong các bên đơn phương hủy bỏ HĐ thì chắc chắn rằng nông dân không thiệt gì khi doanh nghiệp không tiếp nhận nông sản.

2.4.8. Về thỏa thuận phương thức giải quyết tranh chấp

Luật Thương mại năm 2005 quy định 3 hình thức giải quyết:

“1. Thương lượng giữa các bên.

2. Hòa giải giữa các bên do một cơ quan, tổ chức hoặc cá nhân được các bên thỏa thuận chọn làm trung gian hòa giải.

3. Giải quyết tại Trọng tài hoặc Tòa án” [19].

Qua khảo sát các HĐ bao tiêu nông sản đã và đang tồn tại tại An Giang; tất cả ghi nhận phương thức giải quyết tranh chấp các bên thống nhất lựa chọn bằng Tòa án, tìm hiểu nguyên nhân thấy rằng:

Khi xem xét, tìm hiểu, tiếp cận hình thức giải quyết tranh chấp do Luật Thương mại quy định rõ ràng mỗi phương thức có ưu khuyết điểm riêng.

- Một về phương thức thương lượng giữa các bên: tự thương lượng hoặc thông qua hòa giải của tổ chức, cá nhân là nhanh nhất, ổn thỏa nhất thể hiện gắn kết hài hòa của hai bên nhưng vì thiếu chế tài pháp luật nên không được lựa chọn (sau khi hòa giải thành có lập biên bản nhưng bên vi phạm không thực hiện đúng thỏa thuận thì bên bị vi phạm không làm gì được; điểm hạn chế này chỉ đến khi BLTTDS năm 2014 ra đời mới khắc phục được (tại khoản 7, điều 27 quy định công nhận kết quả hòa giải thành ngoài Tòa án).

Yêu cầu Tòa án công nhận thỏa thuận thành hay còn gọi hòa giải ngoài Tòa, đây là hình thức khá mới chỉ được ghi nhận trong BLTTDS năm 2015 có hiệu lực thi hành từ ngày 01/7/2016 về cách thức tiếp cận, hình thức giải quyết, phương thức xử lý đến nay vẫn còn khá mới so với khả năng nhận thức, áp dụng của các bên nhất; với điều kiện nghiên cứu pháp luật hạn chế, tư duy pháp lý có giới hạn nên cần nhiều thời gian để chủ thể tìm hiểu, kiểm chứng tạo sức lan tỏa đối với phương thức hoàn toàn mới này.

Ví dụ: “*HĐ bao tiêu nếp mùa vụ Đông – Xuân năm 2015 giữa HTXNN Phú Thọ với Công ty TNHH TM & DT Tín Thương khi thực hiện không đúng, không tiếp nhận sản phẩm của nông dân, Cơ quan đoàn thể cùng chính quyền địa phương làm trung gian hòa giải: bằng phương thức HTXNN Phú Thọ thu lại tiền của nông dân ứng trước của Công ty TNHH TM & DT Tín Thương*” [11], đây được xem như biện pháp giải quyết tự thương lượng ngoài Tòa án thông qua trung gian của tổ chức.

- Thứ hai phương thức giải quyết tranh chấp bằng Tòa án: là phương thức lựa chọn quen thuộc; tất cả các bên cho rằng chỉ bản án hoặc quyết định của Tòa án có hiệu lực thi hành có biện pháp cưỡng chế thực hiện và lại mọi người biết đến Tòa án nhiều hơn cơ quan tài phán khác. Tòa án có trụ sở ở tất cả huyện, thị xã, thành phố. Nhận thức cho rằng, Tòa án mới có thể thẩm quyền phân xử tranh chấp như cách thức truyền thống từ trước đến nay.

Ưu điểm: Bằng quyết định hoặc bản án có hiệu lực pháp luật, dùng không đồng ý nhưng buộc các bên phải chấp hành; đồng thời có cơ quan chuyên trách thực thi bản án hoặc quyết định của Tòa án. Đây là điểm thuận lợi lớn của phương án này.

- Thứ ba phương thức giải quyết bằng Trọng tài: khi tổ chức Trọng tài kinh tế được sáp nhập vào Tòa án nhân dân để trở thành Tòa kinh tế chuyên trách thuộc Tòa án nhân dân cấp tỉnh thì người dân cũng ít được nghe nói đến, ít được tiếp cận. Đồng thời ở địa phương Trung tâm trọng tài vẫn chưa

thành lập rộng rãi, chỉ mới được thành lập ở một số tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương có điều kiện về kinh tế, văn hóa, xã hội phát triển, như: thành phố Hồ Chí Minh, thành phố Cần Thơ .v.v...

Từ khi LTTTM năm 2010 ra đời đến nay tinh thần của luật, nội dung của luật và thẩm quyền thụ lý giải quyết của Trung tâm trọng tài thương mại vẫn chưa được doanh nghiệp vừa và nhỏ hoặc doanh nghiệp siêu nhỏ biết đến. Có nguyên nhân: công tác tuyên truyền, phổ biến, giáo dục pháp luật vẫn chưa được hướng đến, vai trò hiệp hội trợ giúp cho thành viên tổ chức mình chưa phát huy hiệu quả; các chủ thể tham gia kinh doanh thương mại chưa quan tâm đến cơ quan tài phán giải quyết tranh chấp sẽ có bao nhiêu cơ quan, cơ quan đó là cơ quan nào. Cho nên ngoài lựa chọn Tòa án giải quyết tranh chấp ra thì còn có thể hiện lựa chọn Trung tâm trọng tài giải quyết tranh chấp.

Khi triển khai thực hiện HĐ dù không bên nào mong muốn kiện tụng vì quyền lợi bị vi phạm nhưng cũng không thể tránh khỏi những tương tác bất đồng, việc này cũng có nhiều nguyên nhân khác nhau.

2.5. Những nguyên nhân dẫn đến HĐ bị hủy bỏ

2.5.1. Khái quát chung

Theo quy định HTX nói chung và HTXNN nói riêng có hai phạm vi hoạt động chủ yếu, gồm:

- *“Bán chung sản phẩm, dịch vụ của thành viên, HTX thành viên ra thị trường;*

- *Mua sản phẩm, dịch vụ của thành viên, HTX thành viên để bán ra thị trường”*[20].

Như vậy, HTXNN hoạt động dựa trên tiêu chí hoặc là bán chung sản phẩm hoặc mua sản phẩm rồi bán ra thị trường. Muốn đạt được mục tiêu trên phải thỏa mãn các yêu cầu sau:

- Bán chung: các xã viên hoặc HTX thành viên cùng sản xuất chung

sản phẩm, hoàn toàn không còn rào cản “đất anh đất tôi” tất cả được hợp tác hóa thành khối thống nhất việc canh tác được ủy thác cho Hội đồng quản trị HTX thực hiện (từ thỏa thuận giao kết mua – bán, thực thi nghĩa vụ, tiếp nhận quyền lợi). Kết quả thặng dư được phân phối cho xã viên dựa vào tỷ lệ đóng góp; hiện nay tại địa bàn An Giang chỉ mới có duy nhất một HTXNN có thành viên là pháp nhân (công ty trách nhiệm hữu hạn).

- Mua sản phẩm của thành viên để bán ra thị trường: các xã viên hoặc HTX thành viên cùng sản xuất chung sản phẩm, nhưng rào cản “đất anh đất tôi” được phân định rạch ròi, mỗi người phải chịu trách nhiệm trước pháp luật đối với thỏa thuận riêng, HTXNN trở thành chủ thể kinh tế độc lập với xã viên cũng như doanh nghiệp.

Năm 2015, tại địa bàn tỉnh An Giang các HTX được thành lập, hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp là 105, trong đó chỉ có 17 HTXNN có ký HĐ bao tiêu nông sản với doanh nghiệp [15].

Trong 17 đơn vị giao kết cùng với doanh nghiệp bao tiêu nông sản tại tỉnh An Giang thì không HTXNN nào có 100% xã viên thuộc tiểu vùng sản và cũng chỉ có một xã viên là doanh nghiệp. Điều này khác gì, trước khi ký bán sản phẩm trong tay HTXNN hoàn toàn không có hàng hóa sẽ bán. Thực tiễn thể hiện, dù chỉ đại diện cho nông dân trong tiểu vùng sản xuất giao kết với doanh nghiệp, nhưng sự đại diện này vừa qua phát sinh mang tính tự phát, làm theo cảm tính, thiếu ràng buộc trách nhiệm nông dân phải giao đương nhiên giao sản phẩm từ đó về cơ sở đảm bảo sẽ có hoặc chắc chắn có sản phẩm. Việc này thể hiện qua các vấn đề sau đây:

Một là: Cách thức tổ chức gieo trồng, thu hoạch sản phẩm cũng như thực hiện vai trò giám sát, phương pháp điều hành của Hội đồng quản trị chưa chặt chẽ thiếu khoa học; vẫn còn thiếu cơ chế ràng buộc trách nhiệm nông dân nên thực hiện, sẽ thực hiện và phải thực hiện không bằng pháp lý chứ không đồng ý bằng cái gật đầu; yếu tố kém nhất là muốn làm nhưng

không biết làm thế nào, không biết cách “trói” nghĩa vụ dẫn đến chưa được nông dân ủy quyền để bán cái mà nông dân thu hoạch được trong tương lai, đồng nghĩa Hội đồng quản trị HTXNN tự ý nhân danh nông dân để bán tài sản của người khác chứ không phải bán cái của mình có.

Hai là: dù được thành lập, nội dung hoạt động không trái pháp luật hoặc trái đạo đức xã hội dù nhận được hỗ trợ của NN đến mức độ nào đi chăng nữa cũng có giới hạn của nó, phải hiểu được rằng là một pháp nhân (nhân danh bản thân mình để hoạt động và chịu trách nhiệm nghĩa vụ bồi thường bằng chính tài sản của bản thân mình) HTXNN phải biết về vai trò, vị trí, chức năng, nhiệm vụ của mình về phương thức tổ chức sản xuất trong chuỗi liên kết giá trị gia tăng nông sản chịu trách nhiệm trong giới hạn nguồn vốn kinh doanh; khi họ biết mình đang ở đâu và phải làm gì để bảo toàn được vốn pháp định của mình.

Trong thời gian qua, các HTXNN hoạt động trên địa bàn tỉnh An Giang chỉ một số ít ký được HĐ thu mua nông sản của nông dân nên không thể chủ động được đầu vào sản phẩm cũng không có bất kỳ ràng buộc nông dân phải giao sản phẩm thu hoạch được cho mình sau khi thu hoạch xong; cho nên trách nhiệm pháp lý của nông dân vi phạm nghĩa vụ giao nông sản như thế nào đến nay trong nhiều trường hợp còn bỏ ngõ; điều này được hiểu, ai vi phạm cũng có thể bị phạt trừ nông dân không bị điều chỉnh bởi thỏa thuận đó.

Chính vì lẽ đó dẫn đến thực trạng:

Một là: trường hợp giá thời điểm thu hoạch tăng đột biến so với giá ký ban đầu thì nông dân sẵn sàng bán sản phẩm cho đơn vị khác hoặc bán cho thương lái bên ngoài nhằm thu được kết quả sản xuất cao hơn nhưng Hội đồng quản trị HTXNN không có phương án nào ngăn chặn sai phạm dẫn đến sai phạm dây chuyền với giá trị hàng hóa hàng tỷ đồng thậm chí hàng chục tỷ đồng, là bên chủ thể vi phạm nghĩa vụ đương nhiên theo thỏa thuận phải

bồi thường thiệt hại cho doanh nghiệp nhưng với vốn điều lệ của mỗi chi từ vài trăm triệu đồng thì trong 1 mùa vụ sản xuất HTXNN phải chấm dứt hoạt động (do phá sản hoặc do không đủ tiềm lực tài chính).

Hai là: trường hợp giá nông sản thị trường giảm đột biến so với giá ký kết ban đầu thì doanh nghiệp sẵn sàng tìm mọi cách neo sản phẩm ngoài đồng không tiếp nhận hoặc viện dẫn lý do thoái thác nhằm không thu mua nông sản (chất lượng sản phẩm không đạt, có dư lượng thuốc bảo vệ thực vật vượt quá tiêu chuẩn cho phép) nhưng cũng không có phương án xử lý tốt nhất chỉ biết kêu cứu đến Cấp ủy, chính quyền địa phương.

Nhìn chung HTXNN đã và đang hoạt động trên địa bàn tỉnh An Giang ở lĩnh vực nông nghiệp nguồn thu chủ yếu là hoạt động bơm nước tưới tiêu, còn hoạt động mua – bán nông sản như hình thức thử nghiệm thực hiện theo hỗ trợ của NN là chính, cho nên khoản thu do doanh nghiệp trả vài chục đồng trên một kilogam sản phẩm chưa phải là mục tiêu chính trong hoạt động của HTXNN trong thời gian qua, về bản chất đã tham gia vào chuỗi liên kết cũng chẳng khác gì người làm thuê, làm những gì doanh nghiệp yêu cầu, thực hiện những gì doanh nghiệp đặt ra.

Ví dụ: *“HD bao tiêu nông sản giữa Công ty Anstesco với HTXNN Thạnh Lợi. Khi triển khai HD, giá đậu nành rau đột biến tăng giá cao một số nông dân đã tự bán sản phẩm của mình ra ngoài thị trường mà không giao sản phẩm cho Công ty Anstesco”* [26].

Khảo sát chung cho thấy rằng, những thỏa thuận nào có sự hỗ trợ của tổ chức đoàn thể (Hội Nông dân, Mặt trận tổ quốc) trong việc tổ chức hội thảo triển khai cánh đồng lớn, tổ chức tập huấn chuyên đề về liên kết sản xuất cho nông dân; những doanh nghiệp “đặt hàng” cho tổ chức đoàn thể khoan vùng nguyên liệu, xác lập địa hình địa vật, thỏa mãn nhu cầu sản xuất khi thực hiện có tổ chức đoàn thể giám sát cả hai bên thì kết quả mang lại rất tốt.

Ví dụ: “*Hợp tác sản xuất lúa Nhật giữa Công ty Angimex – Kitoko với nông dân có Hội Nông dân tỉnh An Giang hỗ trợ, trong thời gian dài không xảy ra bất kỳ tranh chấp nào*” [26].

2.5.2. Nguyên nhân HĐ bị đơn phương hủy bỏ do lỗi chủ quan

Tình trạng không thực hiện đúng thỏa thuận giao kết được xem xét đánh giá trong thời gian qua từ thực tiễn địa bàn tỉnh An Giang hay xuất hiện ở các nguyên nhân sau đây:

- Về chủ thể là doanh nghiệp: tình trạng hủy cam kết phần lớn xuất hiện ở các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ mới tham gia vào chuỗi liên kết, việc này xảy ra khi doanh nghiệp ký kết không có kế hoạch đầu tư kinh doanh dài hạn nhưng có nhiều ràng buộc nghĩa vụ của bên bán; các doanh nghiệp này chưa xây dựng nguồn nguyên liệu trong thời gian dài mà chỉ làm mang tính hình thức, không thể loại trừ một số đơn vị thực hiện bao tiêu nông sản để trục lợi chính sách ưu đãi trong xuất khẩu nông sản, chính sách ưu đãi đầu tư trong nông nghiệp (giao đất để xây dựng nhà máy chế biến, giao đất để xây dựng kho hàng), hoặc lợi dụng các chính sách về thuế, các gói tín dụng ưu đãi về lãi suất hoặc vụ lợi để kinh doanh lĩnh vực phụ trợ: buộc nông dân phải mua vật tư nông nghiệp bằng tiền mặt, không cho ghi nợ tiền hàng buộc phải trả bằng tiền mặt, không chấp thuận cho ký gởi hàng hóa chờ thời điểm thích hợp để khi giá nông sản có xu hướng tăng.

- Về chủ thể HTXNN: cùng mua sản phẩm hoặc cùng bán sản phẩm với thành viên của mình; phải nắm chắc trong tay của mình cái mà mình sẽ bán ra bên ngoài. Nhưng thực tế chứng minh điều ngược lại rằng, khi ký bán sản phẩm không có trong tay; những gì giao cho doanh nghiệp hoàn toàn phụ thuộc vào nông dân, với hình thức đại diện chủ sở hữu tài sản nhưng bên đại diện lại chưa có biện pháp chế tài buộc chủ sở hữu tài sản đó phải giao, đương nhiên giao cũng như hình thức xử lý chưa đủ sức răn đe để người khác không dám, không thể và không muốn vi phạm thỏa ước vẫn còn nhiều

thiếu sót trong quản lý mô hình quản canh, tổ chức thu mua + phân phối sản phẩm thiếu khoa học, cách thức thực hiện cơ chế đại diện chưa phù hợp (chỉ lập danh sách nông dân tham gia mô hình liên kết để triển khai, không xác lập thỏa thuận ràng buộc trách nhiệm vi phạm nghĩa vụ).

Tình trạng đổ vỡ HĐ bao tiêu nông sản trong thời gian qua xuất phát từ hai phía và có nhiều nguyên nhân.

Một là: năng lực đánh giá nhu cầu thị trường về một loại hàng hóa ở thời hiện tại cũng như tương lai của hai bên không thực sự tốt; nhất là bên mua không có HĐ xuất khẩu chính ngạch dài hạn chủ yếu xuất hàng theo đường tiểu ngạch là chính; một khi Chính phủ nước sở tại cấm cửa nhập hàng tiểu ngạch thì toàn bộ hệ thống thu mua – xuất bán bị tê liệt, và lại nhu cầu nông sản (nhất là lúa gạo) tăng hoặc giảm diễn biến khó lường không bên nào tiên liệu trước được nhu cầu làm cho cán bộ thương mại dịch chuyển liên tục (giá cả cũng ảnh hưởng theo). Khi ký kết thỏa thuận, yếu tố quan trọng nhất về giá chỉ được ghi nhận thường chung chung, có nhiều cách hiểu, hiểu như thế nào cũng được, thiếu cơ sở tham chiếu dẫn đến việc áp dụng rất khó chỉ đến khi có tranh chấp mới vỡ lẽ ra vấn đề.

Ví dụ: *“giá thống nhất mua – bán là giá thị trường tại thời điểm giao dịch hoặc thời điểm thu hoạch”* [11].

Giá thị trường là khái niệm mơ hồ và trừu tượng, vì như thế nào là giá thị trường vẫn còn nhiều cách hiểu, giải thích, xác định chuẩn căn cứ khác nhau. Giá thị trường công bố ở mỗi địa phương có khác nhau; cho nên giá thị trường được xác định ở tỉnh nào, địa phương nào, giá này do ai công bố, giá do cơ quan nào xác định vẫn còn tranh cãi. Vì thực tiễn thể hiện, ở mỗi địa phương giá nông sản giao dịch mua bán cùng thời điểm hoàn toàn khác nhau (trong cùng một tỉnh nhưng giá lúa ở huyện Chợ Mới sẽ khác với giá lúa ở huyện Phú Tân) thậm chí có lúc giá mua bán trong cùng một xã, thị trấn nhưng khác cánh đồng canh tác có giá giao dịch cũng khác nhau, thậm chí

giá này cũng thay đổi liên tục trong thời gian ngắn; khi có xung đột về quyền lợi, mỗi bên giải thích một cách khác; quan điểm đưa ra hoàn toàn đối lập mỗi bên đề nghị áp dụng về giá thị trường làm sao có lợi cho mình nhất, vì không thống nhất được giá thị trường nên không có cơ sở pháp lý “buộc” hai bên phải thực thi theo giá cụ thể.

Ví dụ: “*HĐ bao tiêu nếp mùa vụ Đông Xuân năm 2014 – 2015 không được thực thi do hai bên tự khảo sát, tự đánh giá, tự xác định giá thị trường dẫn đến không đồng nhất.*

- *Về phía Công ty TNHH TM & DT Tín Thương: xác định lúa nếp giá thị trường từ 4.600đ/kg đến 4.700đ/kg.*

- *Về phía HTXNN Phú Thọ: xác định lúa nếp giá thị trường từ 4.800đ/kg đến 4.900đ/kg” [11].*

Điều này tất yếu sẽ dẫn đến một trong hai kết quả.

Thứ nhất: tại thời điểm thu hoạch nông sản, giá thương lái thu mua cao hơn giá cam kết mua được ghi nhận, nếu doanh nghiệp không uyển chuyển để điều chỉnh giá mua nông sản tăng lên thì nông dân sẵn sàng “phá vỡ” không giao nông sản. Một thực trạng phải nhìn nhận rằng vì lợi ích trước mắt do diện tích đất sản xuất nông nghiệp nhỏ, lượng nông sản thu được rất ít, hình thức tiêu thụ dễ dàng (có thể trữ lại chờ giá, có thể bán buôn, có thể bán cho thương lái) nên nông dân có thể bán cho bất kỳ ai theo giá thị trường, lúc này quan hệ giữa nông dân với doanh nghiệp không còn là quan hệ sản xuất theo HĐ mà vẫn là hình thức tiêu thụ nông sản của nền nông nghiệp lạc hậu.

Thứ hai: một số đơn vị thu mua nông sản còn bất cập, gây thiệt hại đáng kể cho nông dân. Nhiều doanh nghiệp không đủ nguồn lực tổ chức triển khai đồng loạt, nhân lực vừa thiếu lại vừa yếu không thể quán xuyên công đoạn sản xuất (từ chuyển giao công nghệ sản xuất, hướng dẫn quy trình sản xuất theo tiêu chuẩn VietGap hoặc GLocalGap, ứng trước vật tư nông

nghiệp, giống cây trồng vật nuôi, phương tiện cơ giới hóa, chi phí sản xuất ban đầu .v.v...), tiềm lực tài chính không đủ mạnh. Tại thời điểm thu hoạch nông sản bị biến động cung – cầu, ảnh hưởng đầu ra sản phẩm nên giá thị trường ngày càng giảm sút nếu so với giá thỏa thuận mua – bán đầu mùa vụ đã có sự chênh lệch lớn nên doanh nghiệp “ù lì”, chậm trễ tiếp nhận thậm chí thoái thác nhận hàng. Đó là bề nổi của tảng băng chìm, vì các khoản trên chưa kể đến thiệt hại vô hình do nông sản treo ngoài đồng trong thời gian không thu hoạch (hoa màu bị ngã, đổ, rơi rụng) là tổn thất thất thu do rơi rớt khi thu hoạch, nếu hoa màu càng để lâu ngoài đồng thì tỷ lệ thất thoát càng lớn; tổn thất sau thu hoạch các nhà khoa học tính toán được con số bị mất chiếm từ 20% đến 30% trên tổng số sản lượng thực nhận có thể cân, đong, đo, đếm.

Mục tiêu bảo toàn nguồn vốn hoạt động sản xuất kinh doanh được các doanh nghiệp đặt lên hàng đầu; doanh nghiệp chấp thuận từ bỏ chi phí đầu tư ban đầu: vật tư nông nghiệp, giống, công nghệ chuyển giao. Một số đơn vị không ngừng ngại đánh đổi giá trị thương hiệu, vị thế trên thương trường bằng chính lợi ích vật chất trước mắt, thậm chí chấp thuận bỏ luôn cả địa bàn thu mua. Đó là: “đơn phương hủy bỏ HĐ”. Một phương thức sản xuất mới đã hình thành, kiểm nghiệm trong thực tiễn, có nhiều tính ưu việt đang được phát huy tính giá trị của nó nhưng lại bị một số đơn vị làm mất đi tính khả dụng của nó; điều này tạo ra vết dầu loang trong cộng đồng dân cư nông thôn, mọi người bắt đầu dè dặt hơn, đặt ra nhiều dấu hỏi nghi ngờ tính chân thật của phương thức sản xuất mới theo chủ trương chính sách của Đảng và pháp luật của NN.

Ba là: trình độ quản trị của Hội đồng quản trị HTXNN không cao thậm chí một số còn không biết gì về quản trị; tất cả mọi việc triển khai theo cảm tính, tính theo thời vụ, phân công giám sát sản xuất không có phương pháp khoa học, không phát hiện hoặc chậm phát hiện sai phạm, việc cả nể

thiếu cương quyết lập biên bản vi phạm để xử lý hoặc cảnh báo, ngăn chặn vi phạm ban đầu của một vài cá nhân dẫn đến sai phạm có hệ thống trong toàn bộ tiểu vùng sản xuất, còn lúng túng khi xử lý sự kiện bất khả kháng xảy ra. Bên cạnh đó, khả năng tham gia đàm phán còn yếu, thiếu cơ chế giám sát ngay từ đầu; vi phạm phổ biến nhất: giao giống gieo trồng không đảm bảo chất lượng; phân bón, thuốc bảo vệ thực vật kém, thu mua không đúng thời gian, thanh toán tiền chậm.

Cần nhìn nhận thực tế rằng, trong chuỗi liên kết sản xuất cam kết mua – cam kết bán giữa hai bên thiếu niềm tin với nhau, không có bất kỳ sự chia sẻ rủi ro trong hoàn cảnh đối tác gặp khó khăn, bất lợi thì bên còn lại sẵn sàng đẩy thiệt hại về phía bên đối tác.

2.5.3. Nguyên nhân HĐ bị đơn phương hủy bỏ do lỗi khách quan

Thực tiễn giao kết HĐ bao tiêu nông sản tại tỉnh An Giang trong thời gian qua với hình thức:

- Một là: doanh nghiệp đầu tư vật tư nông nghiệp, giống cây trồng theo thỏa thuận với hình thức này thì nông dân chỉ là người làm chủ trên cánh đồng mảnh ruộng, còn thực chất họ là người sản xuất thuê. Vì quy trình sản xuất (bón phân gì, sử dụng thuốc bảo vệ thực vật lúc nào, khi nào thì ngưng phun xịt thuốc) do các kỹ thuật viên nông nghiệp hướng dẫn, các khoản đầu tư ban đầu về giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật do doanh nghiệp cung cấp qua đầu mối Hội đồng quản trị HTXNN để phân phát lại cho nông dân trên cơ sở diện tích sản xuất cam kết tham gia chuỗi được xác định trong giấy chứng nhận quyền sử dụng đất của từng cá nhân hoặc hộ nông dân. Có thể nói, đây là quy trình sản xuất rất chặt chẽ đáp ứng yêu cầu khắc khe trên bộ tiêu chí:

- Thứ nhất sản phẩm phải đồng bộ: doanh nghiệp đặt từng tiêu chí sản xuất cụ thể, tùy theo kế hoạch phân phối, tùy theo từng khách hàng đang cần loại sản phẩm gì (mùa vụ này gieo trồng bắp để lấy trái bắp non, mùa vụ sau

giao trồng đậu nành rau), cho nên giống gieo trồng được chọn (giống nguyên chủng, giống thuần chủng, giống xác nhận), sử dụng thuốc gì phân bón nào cũng được chỉ định cụ thể.

Ví dụ: “*HD bao tiêu nếp giữa Công ty GreenTraco với HTXNN Thạnh Giang, doanh nghiệp yêu cầu phải sử dụng thuốc bảo vệ thực vật do Công ty Bayer sản xuất*” [11].

- Thứ hai sản phẩm phải sạch không có dư lượng thuốc bảo vệ thực vật: một quy trình sản xuất kiên định hai bên phối hợp thực hiện (nông dân sản xuất, doanh nghiệp hướng dẫn kỹ thuật gieo trồng, chăm sóc vừa giám sát thời điểm sử dụng thuốc bảo vệ thực vật, đảm bảo hàm lượng thuốc hóa học). Tuy nhiên, những năm gần đây khí hậu diễn biến bất thường không ai tiên liệu được thời điểm mưa, lượng mưa, làm ảnh hưởng lớn đến chất lượng, sản lượng nông sản. Mặt khác nước lũ không theo chu kỳ, lượng phù sa bổ sung đồng ruộng không còn dồi dào như trước, trong nhiều năm nông dân trực canh liên tiếp không làm đất bạc màu, độ phì nhiêu cũng không còn nên nhu cầu sử dụng lượng phân, thuốc hóa học ngày càng lớn.

Theo giao kết ban đầu trước thời điểm thu hoạch theo từng loại sản phẩm phải cách ly hoàn toàn không được sử dụng thuốc bảo đảm an toàn thực phẩm (thời gian cách ly sử dụng thuốc có thể 05 ngày, 07 ngày, 10 ngày, 15 ngày tùy loại sản phẩm là lúa, nếp, hoa màu, rau màu). Nhưng do hạn hán kéo dài, các loại côn trùng lạ xuất hiện chưa có biện pháp phòng ngừa hữu hiệu, trường hợp vẫn áp dụng theo quy trình sản xuất cũ thì toàn bộ đồng ruộng, hoa màu bị giảm năng suất hơn 70%, do không có bất kỳ phương án xử lý nào khả dĩ trong trường hợp sâu rầy đã kháng thuốc, nông dân buộc phải dùng thuốc bảo vệ thực vật trong trường hợp phải ngưng xử lý thuốc chờ thu hoạch. Thậm chí có một số cánh đồng, do bệnh đạo ôn, bệnh vàng lùn lùn xoắn lá bùng phát mạnh để xử triệt để căn bệnh trên chính quyền địa phương buộc phải cày, trục hoặc đốt bỏ toàn bộ cánh đồng nhằm

ngăn ngừa không cho dịch bệnh lây lan. Thậm chí, những thiệt hại trong sản xuất nông nghiệp không ai có thể lường trước để có phương án xử lý như: do thiên tai (nước lũ về sớm làm vỡ đê bao, lũ quét, nắng hạn kéo dài, mặn xâm nhập nội đồng), dịch họa (châu chấu bay + chuột: phá hoại) làm thất thoát 80% thậm chí 100% sản lượng nông sản. Việc không thể giao sản phẩm đúng chất lượng, đúng số lượng, đúng thời điểm nằm ngoài mong muốn của tất cả các bên, trường hợp này không ai có thể tiên liệu được. Đây được xem như trường hợp hủy bỏ do lỗi khách quan của hai bên.

Kết luận Chương 2

Hợp đồng bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp, HTXNN và nông dân là liên kết ở thế kiềng 3 chân; mỗi chân của cái kiềng có vị trí, vai trò và chức năng khác nhau. Cái kiềng muốn vững thì mỗi chân của nó phải vững, chỉ cần 1 chân suy yếu cả cái kiềng yếu theo. Để liên kết vững chắc thì không còn cách nào khác các bên phải chuyển hoá tư duy, nhận thức tiến bộ; không bên nào phụ thuộc bên nào, không bên nào làm bệ đỡ cho bên nào mà các bên phải nương tựa vào nhau, hỗ trợ cho nhau, cùng làm làm đòn bẩy cho nhau, cùng phụ thuộc vào nhau, cùng hướng đến mục tiêu chung là lợi ích cốt lõi các bên nhận được từ liên kết mang lại.

Trong thực tiễn thực thi thỏa thuận bao tiêu tại An Giang đã bộc lộ nhiều hạn chế, bất cập làm phá vỡ cấu trúc chuỗi liên kết sản xuất gia tăng giá trị theo Quyết định số 899/QĐ-TTg ngày 10/6/2013 của Thủ tướng chính phủ về việc phê duyệt đề án tái cơ cấu ngành nông nghiệp theo hướng nâng cao giá trị gia tăng và phát triển bền vững trong thời gian qua. Những vướng mắc trên xuất phát từ nhiều phía và nhiều nguyên nhân khác nhau, nhưng trên tất cả vẫn là nhận thức của con người mà cốt lõi của nó chính là Hội đồng quản trị các HTXNN hiện nay phần đông không được đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ quản lý kém, điều hành theo cảm tính dựa trên cơ sở kinh nghiệm sản xuất, trình độ hiểu biết về pháp luật còn hạn chế, thiếu năng động

trong điều hành các khâu tổ chức sản xuất với nông dân, thiếu sáng tạo trong phối hợp với vệ tinh xung quanh. Việc mở rộng các loại hình dịch vụ gặp khó khăn, nhất là trong đàm phán liên kết vẫn còn thụ động gần như là chấp thuận mọi điều kiện do doanh nghiệp đưa ra.

“Thậm chí trong số các HTXNN được thành lập, đang hoạt động trên địa bàn tỉnh An Giang có đến khoảng 20 HTXNN chưa có trụ sở làm việc riêng (chiếm khoảng 19,23%) và được chính quyền địa phương cho mượn tạm Văn phòng áp để sử dụng” [23]. Theo quy định pháp luật, dù được xác định là pháp nhân (có trường hợp pháp nhân lại không có nơi đóng trụ sở giao dịch, hoạt động) về thực trạng thành lập, hoạt động của HTXNN thuộc loại nhỏ và rất nhỏ, phù hợp với nhu cầu hoạt động, các dịch vụ đơn giản; sự năng động trong khai thác để thực thi các chính sách của NN thay đổi trong từng thời điểm chưa tốt, các ưu đãi về nguồn vốn tín dụng nhằm hỗ trợ mở rộng kinh doanh tận dụng triệt để; các nguồn nhân lực do UBND tỉnh, Liên Minh HTX tỉnh An Giang biệt phái tăng cường quản lý, hỗ trợ trong xây dựng đề án, lập các kế hoạch mục tiêu hoạt động, những nhiệm vụ trọng tâm chưa được phát huy đúng mức trong quản lý, điều hành.

Nhận thức về bản chất, vai trò của kinh tế tập thể trong phát triển kinh tế nông nghiệp tuy đã nâng lên nhưng vẫn chưa sâu, thậm chí còn tư tưởng dựa dẫm, ỷ lại vào bảo hộ của NN; các tranh chấp phát sinh nhất lỗi vi phạm thuộc về HTXNN, thì bao giờ cũng vậy Cấp ủy, Chính quyền địa phương can thiệp một cách “thô bạo” vào quan hệ thương mại giữa các bên, điều này tạo ra sự bất bình đẳng trong cuộc chơi của nền kinh tế thị trường nhiều thành phần đang thời kỳ đầu của hội nhập giữa các pháp nhân với nhau.

Chương 3

PHƯƠNG HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT TỪ THỰC TIỄN TỈNH AN GIANG

3.1. Phương hướng hoàn thiện pháp luật

Trong bối cảnh tự do hóa, toàn cầu hóa kinh doanh mở, một thực tế rằng những doanh nghiệp vừa và nhỏ thường khó tham gia trọn vẹn vào “cuộc chơi chung” nền kinh tế thị trường và những người nông dân sản xuất nhỏ bị “bỏ rơi” trong nền nông nghiệp công nghệ cao, nông nghiệp sinh học, nông nghiệp sạch, nông nghiệp thông minh, nông nghiệp sinh thái. Cùng với sự phát triển hướng đến giá trị thặng dư cao, hệ thống siêu thị phát triển, thói quen tiêu dùng dần dần thay đổi về thực phẩm chế biến và định hướng xuất khẩu đã cho thấy vai trò ngày càng quan trọng của liên kết nông nghiệp. Thực thi thỏa thuận gắn kết thông qua tổ hợp tác, HTXNN được xác định là bước tiến mới tiêu thụ nông sản tỉnh An Giang, đây được xem là một trong những tiền đề quan trọng trao đổi và đầu tư có hiệu quả trong nền kinh tế thị trường nói chung và trong lĩnh vực nông nghiệp nói riêng.

“Sản xuất nông nghiệp theo HĐ đã được áp dụng rất thành công như HĐ giữa tập đoàn Lộc Trời, công ty TNHH Angimex – Kitoku, công ty cổ phần Gentraco, công ty Angimex với nông dân; HĐ giữa công ty Anstesco với HTXNN Thạnh Lợi. Ở nước ta, Chính phủ cũng rất quan tâm đến tiêu thụ hàng hóa nông sản cho người nông dân thông qua HĐ. Chính phủ đã ban hành quyết định số 62/2013/QĐ-TTg và Thông tư số 15/2014/TT-BNNPTNT ngày 29 tháng 12 năm 2014 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn về hướng dẫn thực hiện một số điều tại quyết định số 62/2013/QĐ-TTg về chính sách khuyến khích tiêu thụ hàng hóa nông sản thông qua HĐ giữa nông dân và doanh nghiệp, từng bước đã khẳng định được vị thế của mình” [26].

Triển khai quyết định số 62/2013/QĐ-TTg ngày 15/10/2013 của Thủ tướng Chính phủ và Thông tư số 15/2014/TT-BNNPTNT ngày 29 tháng 12

năm 2014 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn thu được một số thành công nhất định, để hoàn thiện thực hiện tiêu thụ nông sản ở nước ta cần nhận được sự quan tâm của các cấp các ngành. Dựa trên kết quả khảo sát trong và ngoài tỉnh có liên quan đến tiêu thụ nông sản, phân tích các nguyên nhân dẫn đến thực thi yếu kém. Tất cả các giao dịch giao thoa giữa chủ thể thương mại liên quan đến vấn đề cốt lõi không gì khác hơn tối đa hóa lợi nhuận trong chu trình kinh doanh.

Theo định nghĩa, sản xuất nông nghiệp theo thỏa thuận dựa trên cam kết giao – nhận hàng hóa trong tương lai, với giá cả đã được định trước. Theo đó, bên mua hỗ trợ sản xuất ở một mức độ như: cung cấp đầu vào sản xuất, tư vấn về kỹ thuật thông qua trung gian. Sự thỏa thuận cơ bản như vậy, đảm bảo trách nhiệm người bán chuyển một loại hàng hóa cụ thể với số lượng và chất lượng được yêu cầu từ người mua, và cũng là một cam kết của người mua hỗ trợ sản xuất và mua hàng hóa. Tương tự như vậy, thỏa thuận được ký vào đầu mùa vụ định rõ số lượng sản phẩm, giá cả mua vào, kể cả tín dụng, cho thuê máy móc nông nghiệp, hướng dẫn kỹ thuật sản xuất. Doanh nghiệp nắm giữ quyền từ chối tiếp nhận sản phẩm không đạt tiêu chí quy cách. Theo định nghĩa được đề cập ở trên, có thể hiểu đó chính là tiêu thụ hàng hóa qua HĐ ở thời điểm Việt Nam trở thành viên chính thức của tổ chức thương mại thế giới cũng như các tổ chức thương mại trong khu vực, áp lực cạnh tranh lớn; đời sống nông dân ngày càng khó khăn hơn. Với phương thức sản xuất lạc hậu, tư tưởng tiểu nông như thời gian qua không còn phù hợp trong xu thế hội nhập hiện nay. Nhu cầu đời sống kinh tế, thương mại đòi hỏi nông dân phải thay đổi tư duy nhận thức lẫn sửa đổi, bổ sung pháp luật đáp ứng điều kiện liên kết bền vững và rộng lớn; xóa bỏ hàng rào mảnh vườn của người này với người khác, bờ đê thửa ruộng của hộ này với hộ khác; chấm dứt tư tưởng của anh của tôi mà tất cả cùng liên kết biến thành nông trang, biến thành nông trường cánh đồng lớn. Những mô hình

sản xuất kiểu mẫu được thực thi triệt để, trang thiết bị triển khai đồng bộ, công cụ áp dụng đồng loạt.

Chính sách khuyến khích phát triển kinh tế hợp tác, liên kết sản xuất gắn liền tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng mẫu là một chính sách lớn của Đảng và NN thời gian qua, từ khi chính sách này ra đời đã tạo cú hích mạnh đến cả hệ thống chính trị từ trung ương đến địa phương. Bằng các hình thức khác nhau, mỗi địa phương có phương án triển khai, hỗ trợ đồng bộ. Một số chính sách ưu đãi được áp dụng cho doanh nghiệp có cam kết đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp, sự hỗ trợ của NN, như: đất đai, tín dụng, chính sách thuế, thậm chí cả nguồn nhân lực được biệt phái giúp HTXNN tái cấu trúc hình thức tổ chức hoạt động, phương thức sản xuất phù hợp thực tế địa phương.

Thực thi chính sách bao tiêu nông sản là vấn đề phức tạp còn nhiều bất cập cần phương hướng tháo gỡ. Chúng tôi đưa ra một số giải pháp thực hiện như sau:

Một là: tăng cường tính nghiêm minh của pháp luật về giải quyết tranh chấp thương mại; thời gian xét xử phải nhanh chóng, thủ tục giải quyết nên rút gọn, kết quả giải quyết phải khách quan, công bằng và minh định; tạo tiền đề các bên soi rọi trước khi tham gia giao kết phải hiểu rõ, biết rõ, xác định rõ quyền lợi và nghĩa vụ là song hành trách nhiệm của mình được giới hạn tới đâu, khi thực hiện mỗi chủ thể cần biết phải làm gì nên làm gì và phải làm gì, phải chấm dứt tư tưởng được bao bọc của cấp ủy, chính quyền địa phương khi có vi phạm. Tránh sự can thiệp tùy tiện của các cấp, các ngành vào quan hệ thương mại một khi có xảy ra tranh chấp. Các chủ thể tham gia giao kết phải bình đẳng, phải tự chịu trách nhiệm trước pháp luật về nghĩa vụ thực hiện, điều này thể hiện tính công bằng, bình đẳng, dân chủ.

Hai là: đối với HTXNN phải giám sát chặt HĐ bao tiêu nông sản trong đó phải kiểm soát cả đầu vào lẫn đầu ra sản phẩm, buộc các bên có căn

cứ minh định bằng sản lượng nông sản (có bao nhiêu xã viên, diện tích sản xuất bao nhiêu), nhu cầu tiêu thụ, khả năng tiêu thụ sản phẩm.

Đối với doanh nghiệp: quy định rõ giá trị HĐ chiếm bao nhiêu phần trăm so với vốn điều lệ như là một điều kiện bắt buộc, nâng cao trách nhiệm và xác định khả năng bồi thường để mỗi bên phải cân nhắc, tính toán phù hợp làm sao bảo toàn nguồn vốn của mình, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Cần phải xác định điều kiện thực thi, trước khi các bên giao kết phải có chứng thư bảo lãnh của bên thứ ba (tổ chức tín dụng), để tránh những trường hợp như thời gian qua hai bên đã giao nông sản xong nhưng đối tác không thanh toán tiền. Trường hợp tổ chức tín dụng có chứng thư bảo lãnh tiền mua hàng, bồi thường thiệt hại (nếu có xảy ra) sẽ tăng cường tính khả thi và trách nhiệm mỗi bên khi ký kết.

Ba là: phương thức giải quyết tranh chấp lĩnh vực thương mại ngoài thẩm quyền giải quyết của Tòa án như hiện nay nên khuyến khích thành lập Trung tâm trọng tài thương mại ở các tỉnh, thành phố để các bên rộng đường lựa chọn cơ quan tài phán giải quyết. Một khi Trọng tài thương mại song hành tham gia giải quyết tranh chấp sẽ giảm được áp lực Tòa án phải gánh vác quá nhiều việc giải quyết về xung đột, tranh chấp trong xã hội; vụ kiện Trung tâm trọng tài thương mại giải quyết thì rút gọn hơn, giảm thiểu chi phí hơn. Những trọng tài viên của Trung tâm trọng tài thương mại là chuyên gia đầu ngành về lĩnh vực mình đảm nhiệm, nhận thức pháp luật, nghiên cứu pháp luật mang tính chuyên sâu, thời gian để các Trọng tài viên giải quyết một vụ kiện thường nhanh chóng, các phán quyết của Trọng tài viên luôn có tính chính xác và thuyết phục cao.

Bốn là: tránh những tranh chấp liên quan về giá mua – bán nông sản khi vào mùa vụ thu hoạch; điệp khúc được mùa mất giá, được giá mất mùa là nguồn gốc của tranh chấp, tùy thuộc vào tình hình sản xuất, thế mạnh sản phẩm đặc sản; mỗi địa phương bằng hình thức này hoặc hình thức khác

thông qua kênh thông tin truyền thông hoặc có văn bản quy định giá sàn nông sản làm cơ sở cho các bên tham chiếu; quy định giá sàn mua bán sản phẩm là điều kiện có hiệu lực của HĐ, giá thỏa thuận không được thấp hơn giá sàn quy định từng loại sản phẩm trong từng thời điểm giao kết HĐ.

3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về thực hiện HĐ bao tiêu nông sản từ thực tiễn tại An Giang

HĐ bao tiêu nông sản thuộc lĩnh vực khá chuyên biệt được các cấp, các ngành quan tâm đặc biệt; giải quyết bài toán này không chỉ trước mắt mà còn phải được triển khai thực tại và ổn định lâu dài. Để pháp điển hóa các chính sách hỗ trợ chuỗi liên kết sản xuất cánh đồng mơ ước, xác định quyền và nghĩa vụ các bên tham gia. Chính phủ nên ban hành Nghị định riêng để quy định các nội dung sau đây:

3.2.1. Xác lập hệ thống thông tin dữ liệu quốc gia về doanh nghiệp, HTXNN tham gia liên kết sản xuất, tiêu thụ nông sản

Mỗi thành viên trong chuỗi liên kết bằng cách này hoặc cách khác được Nhà nước hỗ trợ, hỗ trợ này không những cho từng mắt xích thụ hưởng mà chuỗi liên kết phải có nghĩa vụ xây dựng hình ảnh nông sản Việt độc đáo, an toàn, chất lượng và giá trị. Cho nên chỉ một bộ phận trong chuỗi liên kết vi phạm thì ảnh hưởng cả hệ thống. Cần tuyên dương cũng như có biện pháp chế tài nghiêm khắc sai phạm có chủ đích, Chính phủ cần lập hệ thống thông tin điện tử thể hiện:

- Thứ nhất: công khai danh sách các đơn vị đang liên kết chuỗi ở từng lĩnh vực hoặc liên kết ở từng địa phương; các bên thực hiện đúng, đầy đủ, có trách nhiệm với cộng đồng. Việc công khai này như là lời khẳng định về thương hiệu uy tín, sản phẩm chất lượng cũng là phần thưởng xứng đáng cho các doanh nghiệp làm ăn chân chính, giữ được uy tín, vị thế của mình trong lòng người tiêu dùng, từ nguồn dữ liệu này dễ dàng truy xuất nguồn gốc hàng hóa, có căn cứ thẩm định nguồn nông sản sạch, an toàn.

- Thứ hai: có danh sách chung cho tất cả các tổ chức vi phạm trong liên kết chuỗi sản xuất từng lĩnh vực hoặc liên kết từng địa phương, để bên vi phạm không thể tiếp tục tái diễn sai phạm ở địa phương khác. Việc công khai này thể hiện lời “tuyên chiến” của Nhà nước đối với thực phẩm bẩn, cảnh báo cho đối tác thương mại, người tiêu dùng biết được sản phẩm không chất lượng, có vi phạm trong sản xuất lương thực thực phẩm thậm chí cả bài trừ luôn đối với thương hiệu nông sản không an toàn.

Việc này, cũng nhằm kiểm soát chặt chẽ như loại trừ doanh nghiệp lợi dụng chính sách hỗ trợ nông nghiệp để trục lợi ở địa phương này rồi sang địa phương khác tiếp tục tái hiện liên kết rồi né tránh nghĩa vụ của mình.

3.2.2. Quy định cụ thể về giá trong HĐ liên kết

Các trường hợp “hủy” HĐ giữa doanh nghiệp, HTXNN, nông dân ở An Giang liên quan trực tiếp đến giá mua – bán tại thời điểm thu hoạch, xuất phát từ cung cầu hàng hóa thay đổi. Tình hình sản xuất và tiêu thụ nông sản luôn biến động, không thể định liệu được giá cả, cho nên việc ký kết sản xuất và tiêu thụ nông sản giữa hai bên rất khó thực thi khi có biến động thị trường. Giá lên thì nông dân “không cần” doanh nghiệp còn giá xuống thì doanh nghiệp “quay lưng” với nông dân.

Để hạn chế các trường hợp phá vỡ cấu trúc liên kết nên áp dụng cách xác định giá theo phương pháp cụ thể. Doanh nghiệp có thể áp dụng quy định giá sàn, giá “chết” đối với các nông sản ít biến động trên thị trường hay doanh nghiệp có thị trường tiêu thụ ổn định. Bên cạnh đó, có thể áp dụng chế độ giá thị trường đối với nông sản dễ biến động và thị trường tiêu thụ kém ổn định. Ngoài ra, trong khi thực hiện các bên có thể thay đổi hay điều chỉnh giá cả cho phù hợp với thời điểm, hài hòa lợi ích các bên, hạn chế HĐ bị phá hủy. NN hỗ trợ về dự báo nhu cầu thị trường, giá cả thị trường; nâng cao khả năng dự báo, đánh giá tiềm năng thị trường cũng như tăng cường mở rộng các kênh tiêu thụ tạo niềm tin gắn kết lâu dài.

3.2.3. Xác định lợi nhuận tối thiểu người nông dân thụ hưởng trong HĐ liên kết

Tư liệu sản xuất về đất đai của nông dân nước ta bị manh mún, phân tán, trình độ sản xuất và ứng dụng khoa học kỹ thuật thấp, sản lượng thu được từng hộ không nhiều; liên kết nông dân với nông dân để tạo ra sản phẩm đồng bộ không cao, HTXNN chưa phát huy vai trò trung gian kết nối để nông dân thấy được cái lợi lâu dài đồng thuận trở thành xã viên. Mặt khác, năng lực tiêu thụ nông sản của doanh nghiệp thấp, thị trường kém ổn định; chưa chủ động tìm nguồn ra cho sản phẩm mà sản lượng xuất khẩu chủ yếu dựa vào trợ giúp của NN trong việc phân bổ chỉ tiêu xuất khẩu chính ngạch (như xuất khẩu gạo), tất yếu dẫn đến tình trạng giá cao thì doanh nghiệp không mua được hàng còn giá thấp thì nông dân bị thua lỗ thường xảy ra.

Khi liên kết không thể mang lại lợi ích thật sự, nông dân không muốn trở thành xã viên HTXNN với nhiều yêu cầu khắc khe cũng như doanh nghiệp không muốn đưa ra những điều khoản bất lợi cho mình, đặt ra yêu cầu cao về chất lượng sản phẩm, kỹ thuật sản xuất, gặp trở ngại khi thực hiện sứ mệnh liên kết. Hình thái tiêu thụ hàng hóa truyền thống tiếp tục tái diễn, nông dân sẵn sàng bán nông sản cho thương lái. Để khắc phục hạn chế này cần cải thiện điều kiện lợi ích thiết thực mang lại nhiều hơn cho các bên, cốt lõi các bên là tối đa hóa lợi nhuận, nếu điều này không đạt được thì việc thực thi khó thành công. Cải thiện quan hệ tương tác là mấu chốt quyết định sự gắn bó lâu dài, tìm cách mở rộng thị trường tiêu thụ nhằm bảo đảm lợi ích từ tiêu thụ thì mới bảo đảm kết gắn người sản xuất nguyên liệu với người chế biến nguyên liệu.

Các nhà khoa học giữ vai trò quan trọng, xác định người nông dân thụ hưởng lợi nhuận tối thiểu là bao nhiêu phần trong giá trị sản phẩm, từ đó tính toán điều chỉnh cụ thể: giảm chi phí sản xuất, giảm tổn thất sau thu hoạch,

tăng giá trị hàng hóa nông sản chất lượng cao, đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm, trong đó ấn định giá bao tiêu cụ thể đảm bảo lợi nhuận tối thiểu cho người sản xuất nông nghiệp. HĐ bao tiêu nông sản mang sắc thái riêng cần thiết phải có quy định về loại quan hệ này, Chính phủ cần ban hành Nghị định hướng dẫn riêng về mua bán nông sản hình thành trong lai làm căn cứ thực hiện cho phù hợp.

Thứ tư: cần sửa điều 129 Luật Đất đai năm 2013 về tích tụ ruộng đất.

Để cơ giới hóa trang thiết bị nông cụ vào nông nghiệp cần phải có diện tích lớn để sản xuất tập trung nhưng hạn điền cho mỗi cá nhân, hộ gia đình rất nhỏ không đủ tầm để nâng cao vị thế, tập trung nguồn nhân lực, thực lực và tài lực trong xu thế hội nhập như hiện nay. Quy định hạn điền trở thành rào cản của sản xuất quy mô lớn, kiềm hãm phát triển kinh tế nông nghiệp.

Kết luận chương 3

Từ thực tiễn thu mua nông sản giữa doanh nghiệp, HTXNN, nông dân thời gian qua đã đặt ra bài toán cấp bách cho các cấp, các ngành tìm giải pháp tháo gỡ. Nông dân với vai trò người sản xuất, cung cấp lương thực, thực phẩm nuôi sống xã hội nhưng thu nhập bình quân thuộc loại thấp nhất, thu nhập này không thể nuôi sống bản thân. Thực tế này đã diễn ra trong thời gian dài chưa có giải pháp chấm dứt, đây là trở ngại không của riêng ai, bất cập và bất công cần có phương án giải quyết tình trạng nông dân bỏ hoang ruộng vườn tìm phương kế sinh nhai khác ngày càng phổ biến, thu nhập từ sản xuất nông nghiệp thuộc loại thấp nhất .

Ổn định sản xuất, chấm dứt điệp khúc được mùa mất giá - được giá mất mùa, là nhiệm vụ chính trị hàng đầu của Đảng và NN về định hướng phát triển kinh tế tam nông, là nguyện vọng khát khao của hàng triệu nông hộ mong muốn: “ly nông bất ly hương”. Trước yêu cầu cấp bách của thực tiễn đòi hỏi phải có phương án giải quyết xung đột về quyền lợi nhất là các

mâu thuẫn đã xảy ra tranh chấp liên tục ngày càng gay gắt trong thời gian qua. Đề tài nghiên cứu, tìm hiểu và chỉ ra căn nguyên dẫn đến HĐ bao tiêu nông sản thường bị hủy bỏ do lỗi chủ quan hoặc lỗi khách quan của các bên và đề xuất những phương án hoàn thiện pháp luật nhằm đạt mục đích tối ưu hóa về chuỗi liên kết làm tăng giá trị nông sản; trong đó phân định rõ vai trò, chức năng, nhiệm vụ của mỗi bên cần phải làm gì, nên làm gì và sẽ làm gì để sự gắn kết ngày càng bền chặt hơn.

Bao tiêu nông sản là mắt xích quan trọng trong chuỗi liên kết tăng giá trị nông sản về chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn liền với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn được xem là nhiệm vụ chính trị hàng đầu tại địa phương. Mỗi cơ quan, đơn vị có liên quan phải tập trung nhân lực, thực lực hỗ trợ chuỗi liên kết này phát triển bền vững; tùy điều kiện về nhân lực, cơ sở vật chất và chuyên môn, Chính quyền địa phương, các Cơ quan, Ban, Ngành phối hợp, trợ giúp: về nguồn vốn tín dụng mua sắm trang thiết bị phục vụ cho hoạt động dịch vụ; nguồn nhân lực đào tạo, bồi dưỡng xây dựng đề án phát triển, hoạch định phương hướng hoạt động; thường xuyên triển khai tập huấn chính sách pháp luật mới, kỹ năng quản trị, kỹ năng đàm phán HĐ cho Hội đồng quản trị HTXNN.

KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế thị trường đầy biến động như hiện nay, đối với HĐ bao tiêu nông sản là một chuỗi liên kết tiền đề tăng giá trị nông sản nhưng với thực tiễn triển khai thực hiện như thời gian qua cần sự quan tâm của NN, để từng bước phát triển bền vững. Đồng thời, phải thường xuyên theo dõi, giám sát và cập nhật hiệu quả hoạt động liên kết ba bên. Trên cơ sở đó định kỳ có sơ kết, tổng kết rà soát toàn bộ quy trình thực hiện chuỗi giá trị nông sản phát hiện những nhân tố ưu việt kiểu mẫu để nhân rộng mô hình tiên tiến áp dụng trên địa bàn nhưng qua đó cũng loại trừ những tác nhân làm cho cấu trúc chung trong sản xuất nông nghiệp bị trì trệ. Tiếp thu có chọn lọc các đề án phát triển, đưa ra các giải pháp tháo gỡ vướng mắc khi thực thi, hoàn thiện chính sách hỗ trợ tam nông cũng là một trong những mục tiêu quan trọng thúc đẩy kinh tế phát triển, thúc đẩy sản xuất hàng hóa phát triển; đảm bảo cuộc sống của người dân thì nền kinh tế ngày càng phát triển theo hướng bền vững, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa gắn với bối cảnh hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế.

Đề tài tập trung nghiên cứu HĐ bao tiêu nông sản giữa doanh nghiệp với HTXNN trên địa bàn tỉnh An Giang, trên cơ sở đi sâu phân tích thực trạng sản xuất nông nghiệp, vai trò, trách nhiệm các bên trong chuỗi liên kết này. Từ đó đánh giá kết quả đạt được, những hạn chế cũng như các nguyên nhân tồn tại làm cơ sở đề xuất giải pháp hoàn thiện đối với thực trạng bao tiêu nông sản ngày một tốt hơn, đảm bảo tuân thủ đúng quy định của pháp luật cũng như thực hiện quy trình hoạt động kinh tế tam nông theo quy định, không để ảnh hưởng quyền lợi chính đáng các bên. Với khung lý thuyết xây dựng vấn đề liên quan quy định của pháp luật trong mua - bán nông sản và những căn cứ theo quy định pháp luật, phân tích thực trạng xảy ra trong thực tiễn. Nhằm đề xuất các giải pháp hoàn thiện chuỗi giá trị gia tăng nông sản

cũng như công tác quản lý NN đối với HTXNN như: hoàn thiện hành lang pháp lý; chính sách pháp luật, đào tạo nguồn nhân lực,... các giải pháp này nếu được thực hiện đồng bộ góp phần nâng cao hiệu quả, hiệu lực quản lý NN đối với mua bán nông sản trong thời gian tới.

Để chuỗi liên kết gia tăng giá trị nông sản ở An Giang bền vững, đảm bảo đúng quy định đúng lộ trình cần các văn bản quy phạm điều chỉnh một cách thống nhất, đảm bảo tính nghiêm minh pháp luật. Tất cả phương thức sản xuất, giải pháp liên kết cánh đồng lớn, cánh đồng mơ ước chỉ có giá trị thực tiễn khi bản thân nó chứng minh hiệu quả thiết thực; từ kết quả cho thấy được nghĩa vụ và quyền lợi của mỗi bên khi tham gia chuỗi gia tăng giá trị nông sản, tất cả nội dung trên không gì ngoài mục đích đảm bảo cho kinh tế nông nghiệp ngày càng phát triển về chiều rộng lẫn chiều sâu góp phần phát triển đất nước.

Tóm lại, khi thực hiện chuỗi liên kết sản xuất trong nông nghiệp có nhiều thuận lợi nhưng cũng gặp không ít khó khăn xuất phát từ nhiều nguyên nhân nhưng với quyết tâm của Đảng bộ, chính quyền và nhân dân An Giang chuỗi liên kết này đã và đang từng bước hoàn thiện đồng thời phát huy sứ mệnh của mình, thu được thành tựu đáng kể.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Chính trị (2013): Quyết định số 217-QĐ/TW ban hành Quy chế giám sát và phản biện xã hội của Mặt trận Tổ quốc Việt Nam và các đoàn thể chính trị - xã hội, ngày 12/12/2013 Ban chấp hành Trung ương Đảng Cộng sản Việt Nam.

2. Bộ Chính trị (2013): Quyết định số 218-QĐ/TW về tăng cường vai trò giám sát, phản biện xã hội đối với hàng gian, hàng nhái, hàng giả, hàng kém chất lượng ngày 12/12/2013 Ban chấp hành Trung ương Đảng Cộng sản Việt Nam.

3. Bộ NN và PTNT (2014), *Thông tư số 15/2014/TT-BNNPTNT ngày 29/4/2014 của Bộ nông nghiệp và phát triển về hướng dẫn thực hiện một số điều của Quyết định 62/2013/QĐ-TTG ngày 25/10/2013 của Thủ tướng Chính phủ.*

4. Chính phủ (2012), *Quyết định số 01/2012/QĐ-TTg ngày 09/01/2012 của Thủ tướng Chính phủ về một số chính sách hỗ trợ việc áp dụng quy trình thực hành sản xuất nông nghiệp tốt trong nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản.*

5. Chính phủ (2012), *Nghị định số 42/2012/NĐ-CP ngày 11/5/2012 của Chính phủ về quản lý, sử dụng đất trồng lúa.*

6. Chính phủ (2013), *Quyết định số 68/2013/QĐ-TTg ngày 14/11/2013 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách hỗ trợ giảm tổn thất trong nông nghiệp.*

7. Chính phủ (2013), *Quyết định số 899/QĐ-TTg ngày 10/6/2013.*

8. Chính phủ (2013), *Quyết định số 62/2013/QĐ-TTG ngày 25/10/2013 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn liền với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn.*

9. Chính phủ (2013), *Nghị định số 210/2013/NĐ-CP ngày 19/12/2013*

của Chính phủ về chính sách khuyến khích DN đầu tư vào nông nghiệp nông thôn.

10. Hội Nông dân tỉnh An Giang (2014), *Kế hoạch số 62 - KHPH/HND - MTTQ về việc phối hợp giám sát việc thực hiện HĐ tiêu thụ nông sản giữa Hội ND tỉnh An Giang và Ủy ban mặt trận tổ quốc Việt Nam tỉnh An Giang.*

11. Hội Nông dân tỉnh An Giang (2015), *Báo cáo số 301 - BC/HND - MTTQ kết quả giám sát về thực hiện hợp đồng thu mua lúa, nếp giữa doanh nghiệp và nông dân theo Quyết định số 62/2013/QĐ0-TTg.*

12. Dương Đăng Huệ (1998), *Sự cần thiết ban hành Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế sửa đổi*, Tạp chí Tòa án nhân dân số 1.

13. Nguyễn Am Hiểu, *Mấy vấn đề về pháp luật kinh tế Việt Nam hiện nay*, Tạp chí Luật học.

14. Liên minh Hợp tác xã tỉnh An Giang (2014), *báo cáo số 33 về tổng kết tình hình kinh tế tập thể và hoạt động của Liên minh HTX tỉnh An Giang năm 2014; phương hướng hoạt động năm 2015.*

15. Liên minh Hợp tác xã tỉnh An Giang (2016), *báo cáo về tổng kết tình hình kinh tế tập thể và hoạt động của Liên minh HTX tỉnh An Giang năm 2015; phương hướng hoạt động năm 2016.*

16. Quốc hội (2005), *Bộ luật Dân sự*, Hà Nội.

17. Quốc hội (2015), *Bộ luật Tố tụng Dân sự*, Hà Nội.

18. Quốc hội (2006), *Luật Doanh nghiệp*, NXB Lao động – xã hội, Hà Nội.

19. Quốc hội (2005), *Luật Thương mại*, NXB Chính trị Quốc Gia, Hà Nội.

20. Quốc hội (2012), *Luật Hợp tác xã*, NXB Chính trị Quốc Gia, Hà Nội.

21. Quốc hội (2005), *Luật Trọng tài thương mại*, NXB Chính trị Quốc

Gia, Hà Nội.

22. Sở Nông nghiệp và phát triển nông thôn An Giang (2015), *báo cáo sơ kết 3 năm về hoạt động HTXNN*.

23. Ủy ban nhân dân tỉnh An Giang (2015), *báo cáo hội nghị chuyên đề Hợp tác xã năm 2015*.

24. Ủy ban nhân dân tỉnh An Giang (2015), *Nghị quyết số 13/2015/NQ-HĐND ngày 10/12/2015 về quy định mức hỗ trợ để thực hiện các chính sách theo Quyết định số 62/2013/QĐ-TTg ngày 25/10/2013 của Thủ tướng Chính phủ*.

25. Ủy ban nhân dân tỉnh An Giang (2016), *quyết định số 12/QĐ-UBND ngày 02/3/2016 Ủy ban nhân dân tỉnh An Giang ban hành về việc quy định mức hỗ trợ đối với chính sách khuyến khích phát triển, hợp tác, liên kết sản xuất với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn theo Quyết định số 62/2013/QĐ-TTg ngày 25/10/2013 của Thủ tướng Chính phủ trên địa bàn tỉnh An Giang*.

26. Ủy ban nhân dân tỉnh An Giang (2016), *Hội thảo khoa học nâng cao hiệu quả các cánh đồng lớn trong xây dựng chuỗi giá trị lúa gạo*.