



THỰC TRẠNG VỀ HỢP ĐỒNG TIÊU THỤ NÔNG SẢN TẠI VIỆT NAM VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ ĐẶT RA TRONG QUÁ TRÌNH HOÀN THIỆN

Cao Đình Lành*, Nguyễn Sơn Hải

Trường Đại học Luật, Đại học Huế, Đường Võ Văn Kiệt, Huế, Việt Nam

* Tác giả liên hệ: Cao Đình Lành <cdlanh@hueuni.edu.vn>

(Ngày nhận bài: 1-3-2021; Ngày chấp nhận đăng: 24-5-2021)

Tóm tắt. Bài viết phản ánh khái quát kết quả và hạn chế của việc thực hiện hợp đồng tiêu thụ nông sản ở Việt Nam hiện nay; nêu ra những vấn đề về lý luận và thực tiễn cần giải quyết trong quá trình hoàn thiện hợp đồng tiêu thụ nông sản.

Từ khoá: hợp đồng, tiêu thụ, nông sản

Current situation and problems in completing consumption contracts of agricultural products in Vietnam

Cao Dinh Lanh*, Nguyen Son Hai

University of Law, Hue University, Vo Van Kiet St., Hue, Vietnam

* Correspondence to Cao Dinh Lanh <cdlanh@hueuni.edu.vn>

(Received: March 1, 2021; Accepted: May 24, 2021)

Abstract. The article preliminarily reflects the results and limitations in implementing agricultural products consumption contracts in Vietnam today. It also raises the theoretical and practical issues required in completing this kind of contracts.

Keywords: contracts, consumption, agricultural products

1. Đặt vấn đề

Trong nhiều năm trở lại đây, “giải cứu nông sản” đã trở thành cụm từ quen thuộc khi mà đến vụ thu hoạch là hàng loạt nông sản sụt giảm giá nghiêm trọng, thậm chí phải đổ bỏ vì không thể tiêu thụ. Vì thế, đã hình thành các phong trào “giải cứu” mang tính tự phát, từ giải cứu dưa hấu, thanh long, khoai tây, súp lơ, thậm chí đến giải cứu tỏi, ớt, đường [4]. Bên cạnh đó, các hiệp định thương mại tự do được ký từ cấp song phương đến châu lục, liên châu lục đã tạo cơ hội để Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu nông sản. Tuy nhiên, đây cũng là lúc nhiều rào cản kỹ thuật đang được các quốc gia sử dụng triệt để như một biện pháp nhằm bảo vệ sản xuất trong nước, trong khi ở Việt Nam, các tiêu chuẩn về chất lượng nông sản vẫn chưa được “phủ sóng” đến toàn bộ người sản xuất và doanh nghiệp, khiến hầu hết sản phẩm không có thông số chất lượng. Điều này đang tạo nên không ít rào cản cho người nông dân Việt Nam trong quá trình hội nhập [2].

Do vậy, việc sản xuất và tiêu thụ nông sản qua hợp đồng là xu hướng tất yếu. Muốn có một khối lượng nông sản lớn, chất lượng đồng đều, giao hàng đúng lúc, đạt tiêu chuẩn thì việc liên kết kinh tế giữa người mua (có thể là hợp tác xã, các nhà cung cấp phân phối hoặc doanh nghiệp chuyên sản xuất, xuất khẩu trong lĩnh vực hàng nông sản – gọi chung là người mua) với người sản xuất (cá nhân, hộ gia đình sản xuất nông sản, tổ chức) là một giải pháp mang tính đột phá để phát triển nông nghiệp và gia tăng xuất khẩu nông sản phẩm.

Hợp đồng tiêu thụ nông sản mang lại lợi ích cho cả hai bên, nhưng cũng có những vấn đề mà các bên cần giải quyết. Đối với nông dân, lợi ích chính là được hỗ trợ đầu vào và các dịch vụ sản xuất, tiếp cận tín dụng, tiến bộ kỹ thuật; ổn định thị trường đầu ra, giá cả được bảo đảm; thông qua thực hiện hợp đồng, nông dân nâng cao được ý thức trong sản xuất hàng hóa, an toàn vệ sinh thực phẩm. Tuy nhiên, nông dân tham gia hợp đồng cũng phải đối mặt với các vấn đề như bị chèn ép về số lượng thu mua và quy cách của sản phẩm; bị khống chế độc quyền, phụ thuộc vào nguồn vốn và các dịch vụ.

Đối với người mua, hợp đồng giúp họ chủ động nguyên liệu chất lượng cao và ổn định. Thậm chí họ còn có điều kiện giám sát chất lượng ngay từ đầu vào, giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh, giảm giá thành sản xuất thông qua đẩy mạnh chuyển giao tiến bộ kỹ thuật. Song, họ cũng gặp phải những khó khăn đáng kể như sử dụng đầu vào không đúng mục đích; nông dân bất hợp tác...

Việc sản xuất và tiêu thụ nông sản theo hợp đồng ở Việt Nam đã xuất hiện từ lâu nhưng chỉ phát triển nhanh chóng kể từ khi Thủ tướng chính phủ đã ban hành Quyết định 80/2002/QĐ-TTg ngày 24/6/2002 về Chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng. Các bộ ngành cũng đã có nhiều thông tư hướng dẫn nhằm đẩy mạnh phương thức này. Tuy nhiên, trong thời gian qua, việc thực hiện hợp đồng tiêu thụ nông sản còn gặp nhiều khó khăn, vướng mắc.

2. Thực trạng hợp đồng tiêu thụ nông sản ở Việt Nam

2.1. Kết quả thực hiện hợp đồng tiêu thụ nông sản

Qua nghiên cứu việc thực hiện hợp đồng tiêu thụ nông sản tại Việt Nam trong thời gian qua, có thể thấy những thành tựu đã đạt được trong lĩnh vực này như sau:

Thứ nhất, quan điểm, chủ trương, chính sách của Nhà nước Việt Nam về tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng cơ bản đã được thể chế hóa đầy đủ trong chính sách và pháp luật của Nhà nước.

Việc sản xuất và tiêu thụ nông sản qua hợp đồng là xu thế tất yếu và là định hướng đúng đắn của Đảng và Nhà nước Việt Nam. Nghị quyết số 26-NQ/TW của Ban chấp hành Trung ương Đảng khóa X về *nông nghiệp, nông dân, nông thôn* nêu rõ là phát triển nông nghiệp, nông thôn và nâng cao đời sống vật chất của người nông dân, với mục tiêu là xây dựng nền nông nghiệp phát triển toàn diện theo hướng hiện đại, bền vững [3]. Nghị quyết số 48-NQ/TW ngày 24/5/2005 của Bộ Chính trị về Chiến lược xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật Việt Nam đến năm 2010, định hướng đến năm 2020 chỉ rõ: “Hoàn thiện pháp luật về hợp đồng theo hướng tôn trọng thỏa thuận của các bên giao kết hợp đồng, không trái với đạo đức xã hội, không xâm phạm trật tự công cộng, phù hợp với tập quán, thông lệ thương mại quốc tế”. Nghị quyết số 49-NQ/TW ngày 2/6/2005 của Bộ Chính trị về Chiến lược cải cách tư pháp đến năm 2020 cũng khẳng định: “Hoàn thiện pháp luật dân sự, bảo đảm quyền, lợi ích hợp pháp của cá nhân, tổ chức khi tham gia giao dịch, thúc đẩy các quan hệ dân sự phát triển lành mạnh; hoàn thiện chế định hợp đồng, bồi thường, bồi hoàn...”.

Hợp đồng tiêu thụ nông sản được xem như một hình thức quản lý theo chuỗi cung ứng trong mối quan hệ giữa người mua và người sản xuất để đảm bảo tiếp cận với các sản phẩm nông sản phục vụ nhu cầu của sản xuất, kinh doanh hàng hóa nông sản của doanh nghiệp, là hình thức giao dịch để ràng buộc các bên trong mối liên kết sản xuất, tiêu thụ hàng hóa nông sản.

Việc tổ chức, triển khai các hình thức hợp đồng liên kết được thực hiện theo các chính sách của Chính phủ như: Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg ngày 24/6/2002 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng (đã hết hiệu lực), Quyết định số 62/2013/QĐ-TTg ngày 25/10/2013 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách khuyến khích phát triển liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn (đã hết hiệu lực); Nghị định số 98/2018/NĐ-CP ngày 5/7/2018 của Chính phủ về chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp và các chỉ đạo thực hiện của các bộ, ngành liên quan. Mục tiêu của các chính sách này là khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất, xây dựng các mô hình liên kết đầu tư, chuyển giao khoa học kỹ thuật gắn với tiêu thụ nông sản.

Khung pháp lý cho tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng được quy định trong nhiều văn bản pháp luật khác nhau như Bộ luật Dân sự, Luật Thương mại, Nghị định 98/2018/NĐ-CP. Tuy nhiên, Bộ luật Dân sự được coi là luật gốc, quy định các vấn đề chung về hợp đồng, là nền tảng cho pháp luật về hợp đồng, điều chỉnh các quan hệ hợp đồng được xác lập trên nguyên tắc bình đẳng, tự nguyện, tự thoả thuận và tự chịu trách nhiệm. Các quy định về hợp đồng trong Bộ luật Dân sự được áp dụng chung cho tất cả các loại hợp đồng, không phân biệt hợp đồng dân sự hay hợp đồng kinh doanh, thương mại, hợp đồng có mục đích kinh doanh hay hợp đồng nhằm đáp ứng các nhu cầu sinh hoạt hàng ngày.

Bên cạnh Bộ luật Dân sự với tư cách là luật chung – nền tảng pháp lý về hợp đồng, rất nhiều văn bản pháp luật khác có liên quan đã cụ thể hóa hợp đồng để giải quyết những vấn đề riêng, đặc thù của quan hệ tư trong các lĩnh vực cụ thể (đất đai, thương mại, chất lượng hàng hóa, an toàn thực phẩm, môi trường...).

Thứ hai, sự đa dạng của các quan hệ tư, của nhu cầu phát triển kinh tế – xã hội và hội nhập quốc tế đã tác động đến nhận thức xã hội và làm cho đại bộ phận người sản xuất và người mua hiểu rõ hơn giá trị của việc giao kết hợp đồng tiêu thụ nông sản.

Hiện nay, nhiều mô hình liên kết giữa công ty thương mại và nông dân đã hình thành và đang mở rộng, nhất là ở đồng bằng sông Cửu Long. Các mô hình hợp tác, liên kết phổ biến là: (i) doanh nghiệp cung cấp giống, vật tư, hướng dẫn kỹ thuật và bao tiêu sản phẩm; (ii) doanh nghiệp và nông dân thỏa thuận tiêu thụ lúa gạo, nông dân tự lo vật tư và lựa chọn giống. Đối với một số hộ trồng lúa có thỏa thuận, liên kết với các công ty thương mại, họ sẽ bán lúa cho các công ty theo thỏa thuận và giá thị trường tại thời điểm bán. Đối với các hộ nông dân có liên kết với doanh nghiệp, việc thu mua lúa gạo được thực hiện thông qua hợp đồng nông sản (doanh nghiệp đầu tư vùng lúa chuyên canh – xuất khẩu) với các hình thức: (i) hộ sản xuất sử dụng giống, phân bón và tuân thủ quy trình sản xuất của doanh nghiệp hoặc (ii) doanh nghiệp ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm, nông dân tự lựa chọn kỹ thuật sản xuất. Chính quyền địa phương đóng vai trò phổ biến thông tin, vận động tham gia cơ chế hợp tác và trung gian giải quyết các vấn đề phát sinh. Theo hình thức này, doanh nghiệp cam kết thu mua lúa với mức giá cao hơn một mức nhất định so với giá thị trường. Thời điểm thu hoạch và mức giá thỏa thuận được thống nhất trước giữa hai bên. Sau khi thu mua, doanh nghiệp sẽ trừ các khoản tạm ứng trước và thanh toán phần tiền còn lại. Tại đồng bằng sông Cửu Long, mô hình “cánh đồng lớn” của Công ty Bảo vệ thực vật An Giang là mô hình liên kết chuỗi giá trị tương đối hoàn chỉnh, cho phép người dân được quyền đưa ra những lựa chọn có lợi nhất cho mình. Công ty cho phép người dân được lựa chọn hoặc là bán luôn cho công ty, hoặc được ký gửi trong kho của doanh nghiệp để chờ khi nào giá lúa lên có thể bán. Công ty cũng cho phép nông dân bán lúa ra ngoài thị trường nếu như giá thị trường cao hơn giá thu mua của công ty [8, Tr. 19].

Bên cạnh đó, nhận thức, ý thức tôn trọng, tuân thủ, chấp hành, thực hiện pháp luật của người mua và người sản xuất đã cao hơn. Sự chuyển biến nhận thức này cũng là kết quả của đổi mới nhận thức về nhà nước pháp quyền và vai trò của pháp luật về hợp đồng tiêu thụ nông sản.

2.2. Những hạn chế, vướng mắc trong quá trình thực hiện hợp đồng tiêu thụ nông sản tại Việt Nam

Thứ nhất, sự thiếu hiểu biết pháp luật về hợp đồng tiêu thụ nông sản của các bên tham gia đã dẫn đến việc thỏa thuận các điều khoản trong hợp đồng thiếu chặt chẽ.

Mối quan hệ trong hợp đồng sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông sản có thể tồn tại dưới nhiều hình thức như: hợp đồng bán hàng hoá đơn giản, hợp đồng sản xuất, hợp đồng tiếp thị sản phẩm, hợp đồng cung cấp dịch vụ và hợp đồng hợp tác. Chẳng hạn, đối với các hình thức “*Ứng trước vốn, vật tư, hỗ trợ kỹ thuật, công nghệ và mua lại nông sản hàng hóa*”, xét về bản chất đây có thể xem là hình thức “hợp đồng sản xuất” vì doanh nghiệp có đầu tư về vốn, vật tư, hướng dẫn kỹ thuật, công nghệ và mua nông sản theo hợp đồng đã ký với nông dân; đối với hình thức “*bán vật tư mua lại nông sản hàng hóa*” và “*trực tiếp tiêu thụ nông sản hàng hóa*”, về bản chất, đây là hợp đồng bao tiêu sản phẩm; đối với hình thức “*liên kết sản xuất*” là hình thức góp vốn đầu tư hoặc hợp đồng cho thuê tài sản.

Do bản chất của các hình thức này khác nhau cho nên quyền và nghĩa vụ của người mua và người bán cũng khác nhau. Như vậy, sự hình thành của hợp đồng tiêu thụ nông sản có nhiều điểm khác cơ bản với sự hình thành của các hợp đồng thông dụng khác.

Hiện nay, khi thiết lập hợp đồng tiêu thụ nông sản, các bên tham gia đã không làm rõ được mối quan hệ giữa người sản xuất và người tiêu thụ hàng hóa nông sản, nên các chủ thể tham gia đã nhận thức không đầy đủ về bản chất hợp đồng của hình thức liên kết sản xuất, không nêu rõ quyền và nghĩa vụ của người mua và người bán. Do không phân biệt rõ bản chất của các hình thức tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng, nên khi vận dụng vào thực tiễn gặp rất nhiều khó khăn. Thậm chí, cách hiểu bản chất của các hình thức này trong thực tiễn cũng rất khác nhau dẫn đến quá trình thực hiện không đạt kết quả, hợp đồng luôn bị phá vỡ.¹ Mặt khác,

¹ Thực tế, trong tiêu thụ nông sản, tình trạng phá vỡ cam kết đã xảy ra thường xuyên. Không chỉ chuyện “nông dân bẻ kèo doanh nghiệp”, trong lĩnh vực lúa gạo cũng từng xảy ra chuyện ngược lại là “doanh nghiệp bẻ kèo nông dân”. Còn nhớ hồi năm 2016, giá lúa tươi ở đồng bằng sông Cửu Long giảm xuống còn 4.200 đến 4.300 đồng/kg, thậm chí có nơi giảm còn 4.100 đồng/kg, nhiều nông dân tham gia cánh đồng lớn bức xúc khi giá lúa sụt giảm đã bị các doanh nghiệp cố tình “bẻ kèo”. Cụ thể trước khi lúa chín, doanh nghiệp ký hợp đồng bằng văn bản với nông dân giá hơn 4.600 đồng/kg, nhưng sau đó hạ giá xuống còn 4.300 đồng/kg, giảm 300 đồng/kg. Nếu nông dân không đồng ý bán thì coi như “bẻ” hợp đồng. Không chỉ lúa, nhiều nông sản khác như trái cây, thủy hải sản, hồ tiêu, gừng... cũng lâm vào tình trạng tương tự. Việc doanh nghiệp và nông dân “bẻ kèo” nhau thật ra đều xuất phát từ sự không tin tưởng lẫn nhau ở cả hai phía: Nông dân than phiền do thường xuyên bị doanh nghiệp ép giá; không chịu chi trả các chi phí phát sinh; không chia sẻ lợi nhuận cũng như rủi ro với họ; doanh nghiệp thường không chịu mua theo giá thị trường; hay kiểm soát chèn ép nhiều mặt khi đến kỳ thu hoạch làm nông dân thua lỗ. Trong khi đó, các doanh nghiệp “tố” ngược lại nông

doanh nghiệp tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp đều nhỏ lẻ, chưa đủ tiềm lực để mở rộng các loại hình dịch vụ hoặc ứng vốn cho người dân vào vụ sản xuất mới nhằm có nguồn nguyên liệu ổn định. Khi ký hợp đồng, cả doanh nghiệp và người dân mới chỉ tập trung vào số lượng, thanh toán, giao hàng mà chưa chú trọng tới việc giải quyết tranh chấp, phải bồi thường cho bên bị thiệt hại. Có những thời điểm khi vào vụ thu hoạch, nông dân vẫn còn tâm lý “găm hàng” chờ giá hoặc thấy giá bán ở ngoài thị trường cao hơn, hấp dẫn so với giá cố định mà doanh nghiệp ký từ đầu vụ, thì ngay lập tức bán hàng cho thương lái để thu lợi nhuận.

Thứ hai, pháp luật về hợp đồng tiêu thụ nông sản chưa có các quy định về việc thiết lập giới hạn về quyền và nghĩa vụ của người mua, người sản xuất trong thực hiện hợp đồng tiêu thụ nông sản.

Việc thực hiện hợp đồng tiêu thụ nông sản sẽ phụ thuộc vào năng lực thực hiện hợp đồng của các bên, phụ thuộc cả những yếu tố tự nhiên như đất đai, thời tiết và khí hậu. Kể cả yếu tố kinh tế, chính trị trong nước và quốc tế cũng có thể ảnh hưởng lớn đến kết quả thực hiện hợp đồng. Chẳng hạn, trường hợp người sản xuất và người mua thỏa thuận mua, bán nông sản trước khi thu hoạch thì cả người sản xuất và người mua đều có động cơ “ăn gian”. Người sản xuất không biết người mua có thanh toán tiền, nhận hàng theo hợp đồng đã ký không và giá cả thị trường vào thời điểm giao hàng có cao hơn giá trên hợp đồng không. Người mua không biết chắc người sản xuất có giao hàng đúng số lượng, chất lượng đã ký kết không và giá cả thị trường vào thời điểm nhận hàng có thấp hơn giá trên hợp đồng đã ký không [1, Tr. 84].

Pháp luật về hợp đồng tiêu thụ nông sản hoàn toàn không đề cập gì về quyền và nghĩa vụ của các bên trong quá trình thực hiện hợp đồng tiêu thụ nông sản. Sự thiếu vắng các quy định này dẫn đến thực tế là các bên sẽ e ngại khi giao kết hợp đồng tiêu thụ nông sản. Chính vì vậy, trong thực tiễn, thị trường giao ngay là hình thức giao dịch khá phổ biến.

Hơn nữa, do sự chênh lệch về vị thế thương lượng giữa người sản xuất và người mua như đã phân tích ở trên cho thấy, người mua thường có khả năng đơn phương áp đặt các điều khoản do mình soạn thảo. Điều này dẫn đến nguy cơ tạo ra hợp đồng bất lợi cho người sản xuất.

Trong thực tiễn, pháp luật của các quốc gia đều theo xu hướng bảo vệ người sản xuất; đa số họ là nông dân – tầng lớp dễ tổn thương về kinh tế trong xã hội. Nhằm hạn chế khả năng bị tổn thương và bảo vệ người yếu thế hơn trong hợp đồng khi vị trí thương lượng không cân bằng [7, Tr. 23], pháp luật nhiều nước quy định các cơ chế cụ thể nhằm tăng cường bảo hộ cho các nhà sản xuất trong quá trình thương lượng, ký kết hợp đồng. Một số nước quy định cho phép

dân: Vì chạy theo lợi nhuận cho nên hay “bè kèo”, phá vỡ hợp đồng, không giữ đúng thỏa thuận ban đầu; không thực hiện đúng quy trình kỹ thuật nuôi trồng, làm giảm chất lượng nông sản [Truy cập tại: <https://nhandan.com.vn/cung-suy-ngam/hai-hoa-loi-ich-nong-dan-va-doanh-nghiep-318531/>, Thứ Hai, 12-03-2018, 18:21].

người sản xuất có quyền huỷ bỏ hợp đồng trong ba ngày, nhưng có thể là một khoảng thời gian dài hơn từ một đến hai tuần sau khi ký kết hợp đồng [7, Tr. 63].

3. Những vấn đề đặt ra trong quá trình hoàn thiện pháp luật về hợp đồng tiêu thụ nông sản ở Việt Nam hiện nay

Một là, bổ sung thêm một mục “Hợp đồng tiêu thụ nông sản” trong Chương XVI của Bộ luật Dân sự năm 2015.

Như trên đã phân tích, sản phẩm nông nghiệp rất đa dạng. Sự đa dạng của nông sản cũng tạo ra sự đa dạng của các hình thức tổ chức sản xuất và tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng. Như vậy, tùy theo từng sản phẩm khác nhau mà hai bên có thể lựa chọn hình thức tổ chức sản xuất và tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng khác nhau. Căn cứ vào hoạt động giao dịch mà thông qua đó người nông dân có thể chuyển giao nông sản cho người mua. James MacDonald [5] đưa ra bốn hình thức giao dịch như sau: thị trường giao ngay (spot markets); hợp đồng sản xuất (production contracts); hợp đồng bao tiêu sản phẩm (marketing contracts); liên kết dọc (vertical integration). Tuy nhiên, khung pháp luật điều chỉnh quan hệ pháp luật về hợp đồng tiêu thụ nông sản hiện nay ở Việt Nam chủ yếu dựa trên các quy định chung của Bộ luật Dân sự năm 2015 và Luật Thương mại năm 2015, do đó không thể chứa đủ các quy phạm để điều chỉnh các quan hệ hợp đồng tiêu thụ nông sản vốn rất đa dạng và phức tạp.

Do vậy, theo chúng tôi, cần bổ sung thêm một mục “Hợp đồng tiêu thụ nông sản” trong Chương XVI của Bộ luật Dân sự năm 2015 để cho các bên tham gia xác lập hợp đồng tiêu thụ nông sản phù hợp với điều kiện thực tiễn của mình. Tuy nhiên, bên cạnh việc khẳng định vai trò của thỏa thuận này, cần thiết phải có những quy định bổ sung cho phù hợp để làm tăng giá trị áp dụng. Chẳng hạn, quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên, sử dụng vốn đầu tư, mua lại nông sản, chia sẻ rủi ro, xử lý vi phạm khi một bên vi phạm nghĩa vụ...

Hai là, quy định về trách nhiệm của các cơ quan nhà nước trong việc hỗ trợ pháp lý cho các bên.

Khái niệm hợp đồng tiêu thụ nông sản đã được nhắc đến từ khá lâu, nhưng không phải nông dân nào tham gia vào chuỗi giá trị này cũng thực sự được hưởng lợi vì họ phải đối mặt với nhiều vấn đề do thiếu kiến thức, thiếu khả năng thương lượng và thỏa thuận, thiếu thông tin... Hệ quả của vấn đề này là một bên mất khả năng thương thảo nhằm đạt đến một điều khoản công bằng. Chính điều đó là lý do cần phải có sự kiểm soát từ phía Nhà nước để đảm bảo tính công bằng trong các nội dung điều khoản. Nhà nước có thể đóng vai trò trung gian trong việc đàm phán hợp đồng giữa nông dân và doanh nghiệp để đảm bảo hài hòa lợi ích cho các bên khi tham gia thực hiện hợp đồng. Nhà nước cần thực hiện công tác phổ biến pháp luật và các chính sách có liên quan đến kinh tế thị trường cho người dân và cả doanh nghiệp để nâng cao kiến thức pháp luật, thị trường cho họ, từ đó giúp cho việc tôn trọng hợp đồng được

tốt hơn.

4. Kết luận

Trong quá trình toàn cầu hóa và tự do hóa thương mại các sản phẩm nông nghiệp, cách thức trồng trọt, chăn nuôi và sản xuất theo lối truyền thống đang dần được thay thế bằng sản xuất định hướng theo thị trường, khép kín, liên kết các chuỗi giá trị. Xu hướng này có thể mang lại cho các nông hộ nhỏ một số bất lợi vì họ không có khả năng thương lượng và cạnh tranh trên thị trường; chịu các rủi ro liên quan tới mất mùa do biến đổi khí hậu, tổn thất do xử lý sau thu hoạch kém, giá cả thị trường suy giảm... Để giảm thiểu các thiệt hại, rủi ro này cũng như có đầu ra đảm bảo, cách tốt nhất chính là ký kết hợp đồng tiêu thụ nông sản [6]. Tuy nhiên, việc thực hiện hợp đồng tiêu thụ nông sản đang tồn tại nhiều vấn đề hạn chế, bất cập. Điều đó đặt ra yêu cầu cấp thiết là pháp luật cần có sự can thiệp, điều chỉnh nhằm đảm bảo sự ổn định và phát triển các quan hệ về hợp đồng tiêu thụ nông sản, qua đó tạo điều kiện phát triển kinh tế nông nghiệp nói chung.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Akerlof, George A. (1970), "The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, 84.
2. Thùy Anh, *Rào cản hội nhập với nông sản Việt* (trích dẫn nguồn: <https://www.nhandan.com.vn/chinhtri/item/38535302-rao-can-hoi-nhap-doi-voi-nong-san-viet-nam.html>, Thứ Ba, 11/12/2018, 04:18:38).
3. Ban chấp hành Trung ương Đảng khóa X, *về nông nghiệp, nông dân, nông thôn*, Nghị quyết số 26-NQ/TW ngày 5/8/2008.
4. Hiếu Công (2018), *Báo động đỏ tình trạng giải cứu nông sản*, (Truy cập tại: <https://news.zing.vn/bao-dong-do-tinh-trang-giai-cuu-nong-san-post845955.html>, 17:22 26/05/2018).
5. McDonald, James (2004), *Contracts, Markets, and Prices: Organizing the production and use of agricultural commodities*, USDA.
6. Hội thảo "Tích hợp trang trại quy mô nhỏ vào chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu thông qua ký kết hợp đồng" do Tổ chức Năng suất châu Á (APO) chủ trì tổ chức, ngày 3-7/11/2014 tại Hà Nội [truy cập tại: https://www.apo-tokyo.org/news/wp-content/uploads/sites/4/2014/12/Vietnam_DanViet_6Nov2014.pdf].

7. UNIDROIT/FAO/IFAD, 2015, *Legal Guide on contract farming*, Rome.
8. Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (T3/2017), *Báo cáo rà soát thể chế chuỗi giá trị lúa gạo*.