

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐẠI NAM
KHOA LUẬT**



CHU THỊ THU HUYỀN
Lớp : LKT 12 – 01 khóa: 12

**QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN
TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA
HIỆN NAY**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC
CHUYÊN NGÀNH LUẬT KINH TẾ**

Giảng viên hướng dẫn: PGS.TS PHẠM VĂN LỢI

HÀ NỘI 2022

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐẠI NAM
KHOA LUẬT**



CHU THỊ THU HUYỀN
Lớp : LKT 12-01 khóa: 12

**QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN
TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA
HIỆN NAY**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC
CHUYÊN NGÀNH LUẬT KINH TẾ**

Giảng viên hướng dẫn: PGS.TS PHẠM VĂN LỢI

Nơi thực hiện đề tài:

Thời gian thực hiện: từ 21/03/2022 đến 28/05/2022

HÀ NỘI 2022

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan Khóa luận là công trình nghiên cứu của riêng cá nhân Em. Các kết quả nêu trong Khóa luận chưa được công bố trong bất kỳ công trình nào khác. Các số liệu, ví dụ và trích dẫn trong Khóa luận đảm bảo tính chính xác, tin cậy và trung thực. Em đã hoàn thành tất cả các môn học và đã thanh toán tất cả các nghĩa vụ tài chính theo quy định Khoa Luật Đại học Đại Nam.

Nếu phát hiện có bất kỳ sự gian lận nào em xin hoàn toàn chịu trách nhiệm về nội dung bài khóa luận của mình.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, Ngày 28 tháng 5 năm 2022

NGƯỜI CAM ĐOAN

Chu Thị Thu Huyền

LỜI CẢM ƠN

Đầu tiên, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Trường Đại học Đại Nam đã tạo cơ hội cho em được học tập, rèn luyện và tích lũy kiến thức, kỹ năng để thực hiện khóa luận.

Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến giảng viên hướng dẫn PGS.TS. Phạm Văn Lợi đã dạy dỗ, truyền đạt những kiến thức quý báu cho em trong suốt thời gian học tập vừa qua. Trong thời gian làm khóa luận, em đã có thêm cho mình nhiều kiến thức bổ ích, tinh thần học tập hiệu quả, nghiêm túc. Đây chắc chắn sẽ là những kiến thức quý báu, là hành trang để em có thể vững bước sau này.

Do kiến thức của bản thân còn hạn chế và thiếu kinh nghiệm thực tiễn nên nội dung khóa luận khó tránh những thiếu sót. Em rất mong nhận sự góp ý, chỉ dạy thêm từ quý thầy cô để khóa luận của em thêm hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, em xin chúc quý thầy cô luôn thật nhiều sức khỏe và đạt được nhiều thành công trong công việc.

Sinh viên

Chu Thị Thu Huyền

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU VÀ CHỮ VIẾT TẮT

Viết tắt	Tiếng việt
HĐ	Hợp đồng
HĐMBHH	Hợp đồng mua bán hàng hóa
DN	Doanh nghiệp
LTM	Luật thương mại
BLDS	Bộ luật dân sự
NĐ	Nghị Định
NQ	Nghị Quyết
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn

MỤC LỤC

Contents

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO	1
BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO	1
MỞ ĐẦU	7
1. Lý do chọn đề tài	7
2. Tình hình nghiên cứu	8
3. Mục đích nghiên cứu	9
4. Nhiệm vụ nghiên cứu	9
5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	10
5.1. Về đối tượng nghiên cứu	10
5.2. Về phạm vi nghiên cứu:	10
6. Phương pháp nghiên cứu	11
7. Đóng góp của đề tài:	11
8. Bố cục của đề tài:	12
CHƯƠNG 1	13
MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA	13
1.1 Một số vấn đề lý luận về hợp đồng mua bán hàng hóa	13
1.1.1 Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hóa	13
1.1.2 Đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa	14
1.1.3 Phân loại hợp đồng mua bán hàng hóa	17
1.1.4 Nội dung pháp luật của hợp đồng mua bán hàng hóa	19
1.2. Một số vấn đề lý luận về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa	22
1.2.1. Khái niệm quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa	22

1.2.2. Nội dung của pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa.....	23
* Nghĩa vụ giao hàng	23
* Nghĩa vụ bảo hành hàng hóa	28
* Nghĩa vụ nhận hàng:	30
* Nghĩa vụ thanh toán tiền:	31
Tiểu kết chương 1	39
CHƯƠNG 2	40
THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA HIỆN NAY.....	40
2.1. Thực trạng về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay.....	40
2.1.1. Thực hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay	40
2.1.2. Những vướng mắc về quy định của pháp luật trong việc thực hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa.....	41
2.2. Thực tiễn về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay	50
2.2.1 Kết quả đạt được trong việc thực hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa	50
2.2.2 Một số hạn chế trong việc thực hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa	51
CHƯƠNG 3	53
ĐỊNH HƯỚNG HOÀN THIỆN VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA.....	53
3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa.....	53

3.1.1 Xây dựng khung pháp lý để các chủ thể kinh doanh thực hiện cạnh tranh lành mạnh trong xác lập, thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá.....	53
3.1.2. Pháp luật Việt Nam nói chung và pháp luật về mua bán hàng hoá phù hợp với các chuẩn của pháp luật quốc tế, đáp ứng yêu cầu hội nhập quốc tế	54
3.1.3. Kết hợp hài hoà các lợi ích thúc đẩy lưu thông hàng hoá, phát triển kinh tế xã hội.....	55
3.2. Giải pháp hoàn thiện các quy định của pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa	56
3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả áp dụng quy định pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa	58
Tiểu kết chương 3.....	60
KẾT LUẬN.....	61
TÀI LIỆU THAM KHẢO	63

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Hợp đồng là sự thỏa thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự theo Điều 385 Bộ luật dân sự 2015.

Khi các mối quan hệ về tài sản, các mối quan hệ về nhân thân càng ngày càng phát triển trong xã hội dân sự, một sự nhu cầu về trao đổi tài sản, hàng hóa cũng như vấn đề thuê nhân lực để phục vụ cho việc phát triển tài sản của mình cũng ngày càng phát triển theo. Khi ý chí của các bên trong việc trao đổi đó gặp nhau ở một số điểm nhất định, họ muốn tiến tới thực hiện ý chí của nhau ở những điểm trùng lặp đó.

Nhưng việc đơn thuần để tiến hành những điểm chung đó là chưa đủ, cần có một cơ chế để giúp việc đảm bảo thực hiện quyền và nghĩa vụ với nhau khi họ thực hiện ý chí của mình, và từ đó hợp đồng ra đời.

Hợp đồng mua bán hàng hóa có bản chất giống như hợp đồng mua bán tài sản, đều là sự thỏa thuận giữa các chủ thể nhằm xác lập quyền, nghĩa vụ pháp lý giữa các bên, cụ thể là: bên bán chuyển quyền sở hữu tài sản/hàng hóa cho bên mua và nhận thanh toán; bên mua có nghĩa vụ thanh toán và có quyền sở hữu đối với tài sản/hàng hóa đã mua.

Trong những năm gần đây, tình hình mua bán hàng hóa ở Việt Nam ngày càng phát triển, phát sinh giữa các chủ thể khác nhau, hình thức đa dạng, trong khi đó pháp luật điều chỉnh vấn đề này bao gồm những quy phạm để xác định pháp luật điều chỉnh, quyền và nghĩa vụ các bên còn nhiều vướng mắc. Đặc biệt khi có tranh chấp xảy ra thì việc áp dụng pháp luật để giải quyết còn nhiều bất cập do pháp luật quy định chưa rõ ràng hoặc có quy định nhưng chưa có hướng dẫn cụ thể. Do vậy, nghiên cứu về hợp đồng mua bán hàng hóa sẽ giúp các chủ thể kinh doanh ký kết và thực hiện hợp đồng được thuận lợi, an toàn và hiệu quả, tránh các tranh chấp, rủi ro đáng tiếc.

Vì vậy, việc nghiên cứu một số vấn đề lý luận và thực tiễn việc áp dụng các quy định pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay ở Việt Nam để từ đó đưa ra những kiến nghị trong việc nâng cao hiệu quả hơn nữa trong các quy định pháp luật và thực tiễn áp dụng những quy định này là việc làm có ý nghĩa và cần thiết. Từ các lý do nêu trên, em lựa chọn đề tài: ***“Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay”*** làm đề tài khóa luận tốt nghiệp.

2. Tình hình nghiên cứu

Về vấn đề quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay đã có nhiều công trình nghiên cứu được công bố nhưng chưa có tính hệ thống. Có một số sách tham khảo, luận văn, bài tạp chí... nghiên cứu những vấn đề liên quan về nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa.

Cụ thể là: - Đỗ Văn Đại, “ *Các biện pháp xử lý việc không thực hiện đúng hợp đồng trong pháp luật Việt Nam*”, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội, năm 2013. Đây là một công trình nghiên cứu khá toàn diện về các biện pháp khắc phục hậu quả của hành vi vi phạm hợp đồng và bồi thường thiệt hại do vi phạm hợp đồng của tác giả Đỗ Văn Đại được ấn hành bởi Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia vào năm 2010 và được tái bản năm 2013 (có sửa chữa, bổ sung). Tác giả đã đề cập tới các vấn đề về biện pháp xử lý đối với các trường hợp không thực hiện đúng hợp đồng, do đó tác giả cũng đã đề cập đến vấn đề thực hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng. Nội dung cuốn sách không trực tiếp giải quyết vấn đề về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, song cũng đã gợi mở những vấn đề mà đề tài cần nghiên cứu làm rõ. - Đỗ Văn Đại, “Luật hợp đồng Việt Nam - Bản án và bình luận bản án (tập 2)”. Cuốn sách “Luật hợp đồng Việt Nam - Bản án và bình luận bản án (Tập 2)” là sách chuyên khảo của tác giả Đỗ Văn Đại được Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia xuất bản vào năm 2014. Cuốn chuyên khảo này nêu rõ nội dung của

các vụ tranh chấp trong lĩnh vực hợp đồng và đưa ra những bình luận xuất phát từ lý luận, luật thực định cũng như thực tiễn đời sống.

Tình hình nghiên cứu Có nhiều sách, luận văn, bài viết trên nghiên cứu về các vấn đề pháp lý của hợp đồng như hình thức, thời điểm có hiệu lực của hợp đồng, bản chất của hợp đồng mua bán hàng hóa cũng như thực tiễn áp dụng pháp luật về hợp đồng... Tuy nhiên, do thời điểm, cách thức tiếp cận và phạm vi nghiên cứu khác nhau, chưa có công trình nào nghiên cứu chuyên sâu về “Hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam” trong thời điểm từ năm 2015 đến nay.

Vì vậy, nghiên cứu về những vấn đề lý luận về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay là vấn đề cần thiết, có ý nghĩa quan trọng cả về lý luận và thực tiễn.

3. Mục đích nghiên cứu

Đề tài nghiên cứu một số vấn đề lý luận về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay; đánh giá những ưu điểm và hạn chế còn tồn tại của pháp luật Việt Nam hiện hành về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa. Trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp hoàn thiện pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa.

4. Nhiệm vụ nghiên cứu

Để thực hiện được mục đích nêu trên, khóa luận xác định nhiệm vụ nghiên cứu cụ thể sau:

- Nghiên cứu, phân tích pháp luật hiện hành về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay
- Tìm hiểu thực trạng việc giao kết hợp đồng, thực thi nghĩa vụ của các bên là thương nhân trong hợp đồng mua bán hàng hóa

- Làm rõ những hạn chế, bất cập trong các quy định về nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa, cũng như những khác biệt trong các quy định về nghĩa vụ của các bên trong pháp luật là quy định tại CISG;

- Đưa ra một số kiến nghị và giải pháp góp phần hoàn thiện các quy định về nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam.

5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

5.1. Về đối tượng nghiên cứu

Đề tài nghiên cứu các quy định hiện hành về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa, tập trung vào các quy định của BLDS năm 2015 và Luật Thương mại năm 2005;

5.2. Về phạm vi nghiên cứu:

Phạm vi nghiên cứu khóa luận nghiên cứu về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay trong nước, các nội dung chủ thể, các điều khoản của hợp đồng, hình thức hợp đồng... có đối chiếu, so sánh với Công ước Viên 1980 và pháp luật một số nước trên thế giới.

Phạm vi về không gian: khóa luận các quy định pháp luật về HĐMBHH theo pháp luật Việt Nam. Thời gian: Từ năm 2012 đến nay, Địa bàn nghiên cứu: Phạm vi cả nước

- Phạm vi về thời gian: Nghiên cứu thực tiễn thực hiện nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa trong khoảng thời gian từ năm 2012 đến nay

Các quan điểm về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay để làm rõ cơ sở lý luận, đánh giá pháp luật và thực tiễn áp dụng; các quy định của pháp luật hiện hành về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay (LTM 2005 và BLDS 2015), các văn bản liên quan và các trường hợp thực tế điển hình để chỉ ra những vướng mắc trong các quy định của pháp luật và thực tiễn áp dụng.

6. Phương pháp nghiên cứu

Khóa luận được thực hiện trên cơ sở phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng và chủ nghĩa duy vật lịch sử kết hợp với nhiều phương pháp nghiên cứu khoa học khác như phương pháp phân tích, tổng hợp, quy nạp, diễn dịch, đối chiếu, so sánh thống kê...

Trong đó phương pháp phân tích được sử dụng để làm các quy định của pháp luật thực định về nghĩa vụ của các bên hợp đồng mua bán hàng hóa, cũng như luật Việt Nam từ đó tìm ra những điểm chưa phù hợp.

Phương pháp so sánh được sử dụng để so sánh các quy định về nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa được quy định trong luật quốc tế và pháp luật Việt Nam từ đó tìm những điểm tương đồng và khác biệt.

Phương pháp tổng hợp, thống kê được sử dụng để thống kê các vụ việc tranh chấp, xung đột ... thực tiễn giữa các bên trong quá trình giao kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế liên quan đến thực hiện nghĩa vụ trong thời gian qua...

7. Đóng góp của đề tài:

Phân tích và làm rõ các quy định của pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa. Đánh giá khả năng áp dụng của các quy định của pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện hành trong thực tiễn. Từ đó chỉ ra những điểm hạn chế cũng như bất cập của các quy định này trong việc áp dụng pháp luật vào quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa và nguyên nhân dẫn đến những bất cập và vướng mắc trong quá trình áp dụng pháp luật trong thực tế là gì. Từ đó đưa ra các kiến nghị và giải pháp hoàn thiện pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa.

8. Bố cục của đề tài:

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo...thì khóa luận gồm có 3 chương:

Chương 1: Một số vấn đề lý luận về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa.

Chương 2: Thực trạng pháp luật và thực tiễn thực hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay.

Chương 3: Định hướng hoàn thiện và đề xuất giải pháp hoàn thiện pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa.

CHƯƠNG 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA

1.1 Một số vấn đề lý luận về hợp đồng mua bán hàng hóa

1.1.1 Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hóa

Hàng hóa là sản phẩm của lao động, có giá trị có thể thỏa mãn nhu cầu nào đó của con người thông qua trao đổi hay buôn bán và được lưu thông trên thị trường, có sẵn trên thị trường

Mua bán hàng hóa là hoạt động thương mại, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua và nhận thanh toán; bên mua có nghĩa vụ thanh toán cho bên bán, nhận hàng và quyền sở hữu hàng hóa theo thỏa thuận.

Hợp đồng là sự thỏa thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự theo Điều 385 Bộ luật dân sự 2015, Hợp đồng mua bán hàng hóa có bản chất chung của hợp đồng, nó là sự thỏa thuận nhằm xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt các quyền và nghĩa vụ trong quan hệ mua bán.

Tự do hợp đồng là một tư tưởng mà theo đó các cá nhân được quyền tự do thỏa thuận giữa họ với nhau về các điều kiện của hợp đồng, không có sự can thiệp của chính quyền. Do đó, hợp đồng được xem là sản phẩm của ý chí được hình thành từ lợi ích của các bên tham gia giao kết. Hợp đồng là hình thức pháp lý chủ yếu để ghi nhận việc thiết lập các quan hệ kinh tế, quan hệ dân sự trong nền kinh tế thị trường.

Sự ra đời của Luật Thương mại năm 2005 là sự khởi đầu hình thành một khái niệm mới trong thực tiễn kinh doanh - khái niệm “hợp đồng thương mại”. Trong khoa học pháp lý, cũng có ý kiến cho rằng không nên sử dụng khái niệm này do lo ngại dẫn đến hệ quả không cần thiết, đó là sự mất công tìm kiếm điểm khác biệt giữa hợp đồng thương mại và hợp đồng dân sự. Song trong thực tiễn kinh doanh hiện nay, khái niệm này vẫn được sử dụng khá phổ biến với ý nghĩa là

“hợp đồng trong hoạt động thương mại”. Có thể thấy rằng, khái niệm “hợp đồng thương mại” vẫn tồn tại trong đời sống kinh tế, pháp lý với ý nghĩa là hợp đồng hình thành trong lĩnh vực thương mại.

Hợp đồng mua bán hàng hóa là một trong những loại hợp đồng thương mại. Về lý luận, hợp đồng thương mại là một dạng cụ thể của hợp đồng dân sự và hợp đồng mua bán hàng hóa trong thương mại cũng là một loại hợp đồng mua bán tài sản. Tuy nhiên, hợp đồng thương mại nói chung và hợp đồng mua bán hàng hóa trong thương mại nói riêng có những đặc thù riêng biệt khác với hợp đồng dân sự và hợp đồng mua bán tài sản. Các văn bản pháp luật hiện hành ở Việt Nam không định nghĩa về hợp đồng mua bán hàng hóa nhưng dựa trên khái niệm chung về hợp đồng dân sự, hợp đồng mua bán tài sản (Theo Điều 385 Bộ luật dân sự năm 2015) thì hợp đồng dân sự là sự thỏa thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền và nghĩa vụ dân sự. Điều 430: Hợp đồng mua bán tài sản là sự thỏa thuận giữa các bên, theo đó bên bán chuyển quyền sở hữu tài sản cho bên mua và bên mua trả tiền cho bên bán) và khái niệm mua bán hàng hóa quy định tại Luật Thương mại năm 2005 có thể đưa ra khái niệm về hợp đồng mua bán hàng hóa trong thương mại (gọi chung là hợp đồng mua bán hàng hóa) như sau:

“Hợp đồng mua bán hàng hóa là sự thỏa thuận giữa các bên, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua và nhận thanh toán; bên mua có nghĩa vụ thanh toán cho bên bán, nhận hàng và quyền sở hữu hàng hóa theo thỏa thuận”.

1.1.2 Đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa

Với tư cách là hình thức pháp lý của quan hệ mua bán hàng hóa, hợp đồng mua bán hàng hóa có những đặc điểm nhất định xuất phát từ bản chất thương mại của hành vi mua bán hàng hóa.

Thứ nhất, hợp đồng mua bán hàng hóa được thiết lập chủ yếu giữa các thương nhân.

Thương nhân là những người có năng lực hành vi thương mại, thực hiện hành vi thương mại một cách độc lập, mang danh nghĩa chính mình và vì lợi ích của mình và lấy đó làm nghề nghiệp thường xuyên.

Đặc điểm về chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa trong thương mại là điểm khác biệt với chủ thể hợp đồng mua bán tài sản trong dân sự. Theo quy định của Bộ luật dân sự thì chủ thể hợp đồng mua bán tài sản là cá nhân có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, hộ gia đình, tổ hợp tác, pháp nhân thương mại, pháp nhân phi thương mại (cơ quan nhà nước, đơn vị vũ trang nhân dân; tổ chức chính trị; tổ chức kinh tế; tổ chức xã hội - nghề nghiệp, quỹ xã hội, quỹ từ thiện, doanh nghiệp xã hội và các tổ chức phi thương mại khác).

Lý do có sự khác biệt này là do, thương nhân là chủ thể thực hiện hoạt động thương mại và để thực hiện hoạt động thương mại cần đáp ứng những yêu cầu nhất định về vốn, về tư cách pháp lý, về một số yêu cầu điều kiện mang tính nghề nghiệp để triển khai hoạt động thương mại thường xuyên, độc lập trên thị trường. Ảnh hưởng của hoạt động thương mại đối với nền kinh tế - xã hội cũng có sự khác biệt so với các giao dịch dân sự. Do vậy, sự quản lý của nhà nước đối với hoạt động thương mại cũng có những điểm khác biệt. Một trong những yêu cầu thể hiện sự quản lý của nhà nước đó là quy định về điều kiện chủ thể tham gia hoạt động thương mại nói chung và hoạt động mua bán hàng hóa nói riêng là tổ chức, cá nhân có hoạt động thương mại phải đăng ký kinh doanh với tư cách thương nhân. Quy định nghĩa vụ đăng ký kinh doanh để hình thành tư cách thương nhân chính là thể hiện sự quản lý của nhà nước đối với hoạt động thương mại.

Xuất phát từ yêu cầu điều kiện chủ thể của hoạt động thương mại nên các bên chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa phải là thương nhân hoặc trong một số trường hợp chỉ cần bên bán là thương nhân. Trong quan hệ mua bán hàng hóa thì bên bán phải là thương nhân để thực hiện công việc bán hàng hóa như một nghề nghiệp và có thu nhập từ việc bán hàng. Bên mua hàng có thể là thương

nhân hoặc không là thương nhân có nhu cầu mua hàng hóa để bán lại kiếm lời hoặc mua hàng để đáp ứng các nhu cầu cho công việc, cuộc sống của mình.

Trong hoạt động thương mại thường có nhiều người tham gia như người làm công ăn lương, các nhân viên quản lý điều hành. Do đó, cần phải dựa vào tính độc lập trong thực hiện hành vi của chủ thể để xác định chủ thể có tư cách thương nhân. Thực hiện hành vi thương mại độc lập, mang danh nghĩa chính mình và vì lợi ích của bản thân mình được hiểu là thương nhân thực hiện hành vi thương mại một cách tự thân, nhân danh mình, vì lợi ích của bản thân và tự chịu trách nhiệm về việc thực hiện hành vi thương mại đó. Khi thực hiện hành vi thương mại, thương nhân không bị chi phối bởi ý chí của chủ thể khác mà được hoạch định bởi ý chí của chính thương nhân. Việc nhân danh của thương nhân xuất phát từ quyền độc lập kinh doanh của chủ thể. Bởi vậy, chủ yếu là thương nhân tham gia vào việc thiết lập hợp đồng mua bán hàng hóa.

Thứ hai, về hình thức hợp đồng mua bán hàng hóa có thể được thiết lập theo hình thức mà hai bên thể hiện sự thỏa thuận mua bán hàng hoá giữa các bên.

Hợp đồng trên có thể được thể hiện dưới hình thức:

- + Lời nói;
- + Văn bản (văn bản giấy; fax; telex; văn bản điện tử khác; ...);
- + Bằng hành vi cụ thể của các bên giao kết.

Đối với hợp đồng mua bán hàng hóa mà pháp luật quy định phải được lập thành văn bản thì phải tuân theo các quy định đó

Hình thức của hợp đồng là cách thức thể hiện và ghi nhận ý chí của các bên trong việc giao kết hợp đồng, về nguyên tắc, các bên được tự do lựa chọn hình thức hợp đồng mua bán hàng hóa trừ những trường hợp pháp luật có quy định về hình thức cụ thể của hợp đồng thì các bên mua và bán hàng hóa phải tuân thủ

quy định của pháp luật về hình thức hợp đồng. Luật Thương mại quy định đa dạng về các hình thức thể hiện của hợp đồng mua bán hàng hóa nhưng các bên mua bán hàng hóa nên ký kết hợp đồng bằng văn bản. Ưu điểm của hình thức hợp đồng bằng văn bản so với hình thức hợp đồng bằng lời nói là:

- Ghi nhận rõ ràng về quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ hợp đồng;
- Là cơ sở pháp lý rõ ràng để các bên xem xét thực hiện đúng, đầy đủ hợp đồng, đồng thời là tài liệu pháp lý quan trọng để cơ quan có thẩm quyền giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng đó.

Trong phần lớn các trường hợp, luật cho phép các bên tự do lựa chọn hình thức của hợp đồng mua bán. Tuy nhiên, nếu trường hợp hàng hóa là mặt hàng cần đăng ký quyền sở hữu thì phải được lập bằng văn bản và có công chứng, chứng thực. Một trong những ví dụ của hợp đồng phải lập bằng văn bản có công chứng chứng thực. Vì vậy, cần tìm hiểu kỹ các quy định về hình thức hợp đồng mua bán. Nếu pháp luật quy định được thành lập bằng văn bản thì hợp đồng phải tuân theo quy định đó.

Thứ ba, về đối tượng thì hợp đồng mua bán hàng hóa có đối tượng là hàng hóa. Khoản 2 Điều 3 Luật Thương mại năm 2005 quy định:

“Hàng hóa bao gồm:

- a) Tất cả các loại động sản, kể cả động sản hình thành trong tương lai;
- b) Những vật gắn liền với đất đai”.

Hàng hóa trong hợp đồng thương mại có thể hướng đến việc giao và nhận hàng hóa ở một thời điểm trong tương lai. Đối tượng của hợp đồng mua bán chỉ là động sản và những vật gắn liền với đất đai. Đối tượng hàng hóa trong thương mại hẹp hơn đối tượng tài sản được phép giao dịch trong dân sự.

1.1.3 Phân loại hợp đồng mua bán hàng hóa

Căn cứ vào phạm vi của hợp đồng có thể chia ra hai loại đó là:

- Hợp đồng mua bán hàng hóa trong nước.

- Hợp đồng mua bán hàng hóa ngoài nước.

Hợp đồng mua bán hàng hóa trong nước là hợp đồng mua bán hàng hóa mà các bên chủ thể của hợp đồng thực hiện các giao dịch về mua bán hàng hóa với nhau trên lãnh thổ Việt Nam. Loại hợp đồng này đương nhiên sẽ chịu sự điều chỉnh của pháp luật Việt Nam, cụ thể là LTM 2005 và các luật chuyên ngành khác.

Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là hợp đồng mua bán hàng hóa có thêm yếu tố quốc tế - là yếu tố vượt ra khỏi phạm vi một quốc gia. Tại Điều 27 – LTM 2005 quy định: "Mua bán hàng hóa quốc tế được thực hiện dưới các hình thức xuất khẩu, nhập khẩu, tạm nhập, tái xuất, tạm xuất, tái nhập và chuyển khẩu".

Cần phải có sự phân chia thành hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế với hợp đồng mua bán hàng hóa trong nước (Hợp đồng mua bán hàng hóa theo luật thương mại năm 2005) vì:

Thứ nhất: Hai loại hợp đồng trên có khá nhiều điểm khác biệt nhau về bản chất, được thể hiện ngay từ tên hợp đồng. Một bên là việc mua bán, trao đổi hàng hóa giữa các thương nhân trong cùng một nước (hợp đồng mua bán hàng hóa trong nước), một bên là việc mua bán trao đổi hàng hóa mang tính quốc tế tức là sẽ có một trong các yếu tố như: chủ thể, hay đối tượng của hợp đồng sẽ mang tính quốc tế - không cùng một nước. Ngoài ra, còn một số điểm khác biệt cơ bản khác như: đồng tiền thanh toán, luật điều chỉnh quan hệ mua bán, về cơ quan giải quyết tranh chấp...

Thứ hai: Việc phân định thành 2 loại hợp đồng trên sẽ giúp làm rõ đối tượng, chủ thể cũng như nguồn luật sẽ được áp dụng khi xảy ra tranh chấp nếu có và sẽ giúp các bên có liên quan có thể chủ động hơn trong việc áp dụng pháp luật vào quan hệ hợp đồng mà mình tham gia. Từ đó giảm thiểu tình trạng áp dụng sai, áp dụng không đúng pháp luật dẫn đến nhiều hậu quả không mong muốn.

Căn cứ vào cách thức thực hiện hợp đồng có thể chia ra hai loại là: qua sổ giao dịch hàng hoá và không qua sổ giao dịch hàng hoá

Hợp đồng mua bán hàng hóa được giao kết thông qua sổ giao dịch hàng hóa mua bán hàng hóa qua sổ giao dịch hàng hóa là hoạt động thương mại, theo đó các bên thỏa thuận thực hiện việc mua bán một lượng nhất định của một loại hàng hóa nhất định qua sổ giao dịch hàng hóa theo những tiêu chuẩn của sổ giao dịch hàng hóa với giá được thỏa thuận tại thời điểm giao kết hợp đồng và thời gian giao hàng được xác định tại một thời điểm trong tương lai (Điều 63 – LTM 2005).

Căn cứ vào các yếu tố chủ thể, đối tượng, nơi xác lập và thực hiện hợp đồng mà hợp đồng mua bán hàng hóa được chia thành hợp đồng mua bán hàng hóa trong nước và hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Tuy nhiên trong phạm vi nghiên cứu của đề tài, tác giả chỉ nghiên cứu về hợp đồng mua bán hàng hóa trong nước.

1.1.4 Nội dung pháp luật của hợp đồng mua bán hàng hóa

a/ Chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa

Chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa có thể là các cá nhân và tổ chức. Đối với các cá nhân, để được thừa nhận là chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa, cá nhân phải đảm bảo có đầy đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự

b/ Hình thức của hợp đồng

Đối với các hợp đồng mua bán hàng hóa pháp luật bắt buộc phải lập thành văn bản thì phải tuân theo các quy định đó, chẳng hạn như các hợp đồng có đối tượng là tài sản phải đăng ký quyền sở hữu thì phải lập thành văn bản...

Đối với hợp đồng được lập bằng văn bản: thỏa thuận về quyền và nghĩa vụ của hai bên được thể hiện bằng văn bản hoặc các hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương như email, fax...

Hợp đồng mua bán hàng hóa được lập bằng lời nói: Hai bên thỏa thuận quyền và nghĩa vụ bằng miệng, có thể mời người làm chứng. Tuy nhiên đây là hình thức hợp đồng rất rủi ro vì khi có tranh chấp rất khó có chứng minh được thỏa thuận của hai bên.

c/ Đối tượng của hợp đồng

Đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa là sản phẩm hữu hình, có tính lưu thông, có tính thương mại và được chuyển giao quyền sở hữu khi thực hiện giao dịch mua bán hàng hóa

d/ Nội dung của hợp đồng

Nội dung của hợp đồng nói chung là các điều khoản do các bên thỏa thuận, thể hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ hợp đồng. Nội dung của HĐ mua bán hàng hóa là các điều khoản do các bên thỏa thuận, thể hiện quyền và nghĩa vụ của bên bán và bên mua trong quan hệ hợp đồng mua bán hàng hóa.

Việc pháp luật quy định nội dung của hợp đồng mua bán có ý nghĩa hướng các bên tập trung vào thỏa thuận các nội dung quan trọng của hợp đồng, tạo điều kiện thuận lợi để thực hiện và phòng ngừa các tranh chấp có thể xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng. Luật thương mại Việt Nam không quy định hợp đồng mua bán hàng hóa phải bao gồm nội dung bắt buộc nào. Tuy nhiên, ta có thể thấy rằng, một hợp đồng mua bán hàng hóa thông thường phải chứa đựng sự thỏa thuận về đối tượng, chất lượng, giá cả, phương thức thanh toán, thời hạn và địa điểm nhận giao hàng.

Trong quan hệ mua bán hàng hóa, các bên không chỉ bị ràng buộc bởi những điều khoản đã thỏa thuận với nhau mà còn chịu sự ràng buộc bởi những quy định của pháp luật, tức là những điều khoản pháp luật có quy định nhưng các bên không thỏa thuận trong hợp đồng.

1.1.5 Hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa

Hợp đồng mua bán hàng hóa là sự thỏa thuận giữa các bên với nhau, dưới góc độ pháp lý việc tuân thủ hình thức của hợp đồng sẽ là bắt buộc một khi pháp luật có sự ghi nhận về vấn đề đó với mục đích hạn chế các rủi ro cho các bên tham gia vào quan hệ hợp đồng. Theo quy định BLDS 2015 thì hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa có thể thực hiện bằng lời nói, bằng văn bản, hoặc được xác định bằng hành vi cụ thể:

- Hợp đồng mua bán hàng hóa được thực hiện bằng lời nói khi hai bên thỏa thuận quyền và nghĩa vụ bằng miệng, có thể mời người làm chứng. Tuy nhiên đây là hình thức hợp đồng rất rủi ro vì khi có tranh chấp rất khó có chứng minh được thỏa thuận của hai bên.

- Hợp đồng mua bán hàng hóa được thực hiện bằng văn bản khi thỏa thuận về quyền và nghĩa vụ của hai bên được thể hiện bằng văn bản hoặc các hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương như email, fax...

- Hợp đồng mua bán hàng hóa được thực hiện bằng hành vi cụ thể khi Hai bên không có thỏa thuận bằng văn bản cũng như thỏa thuận bằng miệng. Việc giao kết hợp đồng được minh chứng bằng các hành vi như bên bán tiến hành giao hàng hoặc bên mua tiến hành trả tiền. Đây cũng là hình thức hợp đồng mang lại nhiều rủi ro, do đó trên thực tế các thương nhân ít sử dụng.

Hình thức của hợp đồng là cách thức thể hiện và ghi nhận ý chí của các bên trong việc giao kết hợp đồng, về nguyên tắc, các bên được tự do lựa chọn hình thức hợp đồng mua bán hàng hóa trừ những trường hợp pháp luật có quy định về hình thức cụ thể của hợp đồng thì các bên mua và bán hàng hóa phải tuân thủ quy định của pháp luật về hình thức hợp đồng. Luật Thương mại quy định đa dạng về các hình thức thể hiện của hợp đồng mua bán hàng hóa nhưng các bên mua bán hàng hóa nên ký kết hợp đồng bằng văn bản. Ưu điểm của hình thức hợp đồng bằng văn bản so với hình thức hợp đồng bằng lời nói là:

- Ghi nhận rõ ràng về quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ hợp đồng;

- Là cơ sở pháp lý rõ ràng để các bên xem xét thực hiện đúng, đầy đủ hợp đồng, đồng thời là tài liệu pháp lý quan trọng để cơ quan cò thẩm quyền giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng đó.

Thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa, hợp đồng mua bán hàng hóa sau khi đã được giao kết, các bên cần phải thực hiện nghiêm chỉnh tất cả những cam kết trong hợp đồng, cụ thể là thực hiện theo đúng nội dung về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng. LTM quy định những nội dung đặc thù về mua bán hàng hóa với tính chất là một hoạt động thương mại. Trong trường hợp cần có những quy định chuyên biệt trong những hoạt động thương mại cụ thể thì luật chuyên ngành sẽ điều chỉnh theo tính chất chuyên biệt trong hoạt động chuyên ngành theo nguyên tắc áp dụng luật thì sẽ ưu tiên áp dụng các quy định về hợp đồng chuyên ngành đó.

1.2. Một số vấn đề lý luận về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa

1.2.1. Khái niệm quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa

Quyền là khái niệm khoa học pháp lí dùng để chỉ những điều mà pháp luật công nhận và đảm bảo thực hiện đối với cá nhân, tổ chức để theo đó cá nhân được hưởng, được làm, được đòi hỏi mà không ai được ngăn cản, hạn chế.

Nghĩa vụ là mối liên hệ giữa hai hay nhiều người với nhau, trong đó một bên phải thực hiện hoặc không thực hiện một hoặc nhiều hành vi nhất định vì lợi ích của bên kia.

Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa là việc mà theo đó, một hoặc nhiều chủ thể trong đó tham gia vào thiết lập quan hệ có trụ sở phải chuyển giao vật, chuyển giao quyền, trả tiền hoặc giấy tờ có giá, thực hiện công việc hoặc không thực hiện công việc nhất định về lợi ích của một hoặc nhiều chủ thể

Trong quan hệ hợp đồng nói chung, ta thấy rằng mục đích của các bên khi tham gia quan hệ hợp đồng là nhằm đạt đến những lợi ích nhất định. Song mục đích của các bên khi tham gia quan hệ hợp đồng có đạt được hay không, lợi ích mà các bên hướng tới có đạt được hay không, không phụ thuộc vào ý chí của các bên mà hoàn toàn phụ thuộc vào bên có nghĩa vụ có thực hiện đúng và đầy đủ nghĩa vụ hay không. Như vậy, suy cho cùng vấn đề các bên quan tâm nhiều nhất trong quan hệ hợp đồng chính là vấn đề thực hiện nghĩa vụ, tất cả những vấn đề khác liên quan đến hợp đồng cũng chủ yếu là vấn đề nghĩa vụ và thực hiện nghĩa vụ, ngay cả vấn đề trách nhiệm và căn cứ miễn trách nhiệm do vi phạm hợp đồng cũng chủ yếu liên quan đến vấn đề thực hiện nghĩa vụ, xuất phát từ nghĩa vụ.

Cho nên có thể nói rằng bản chất của mọi quan hệ hợp đồng là tạo lập nghĩa vụ và thực hiện nghĩa vụ, bắt đầu bằng nghĩa vụ và kết thúc cùng với sự hoàn thành nghĩa vụ. Các hệ thống pháp luật khác nhau có những quy định cụ thể khác nhau về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa nhưng nhìn chung đều nhằm đến với việc thực hiện hợp đồng của các bên.

1.2.2. Nội dung của pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa

a/ Quyền và nghĩa vụ bên bán

** Nghĩa vụ giao hàng*

– *Giao hàng đúng đối tượng và chất lượng*: Bên bán phải giao hàng đúng đối tượng và chất lượng theo thỏa thuận trong hợp đồng và theo quy định của pháp luật. Chất lượng của hàng hóa có thể được thỏa thuận hoặc xác định theo nhiều cách khác nhau: theo mẫu, theo mô phỏng, trên cơ sở tiêu chuẩn hóa, theo giám định,... Hàng hóa phải đảm bảo không có các khuyết tật có thể nhìn thấy được khi bàn giao (khuyết tật bên ngoài) và cả những khuyết tật không thể nhìn thấy ngay được mà chỉ có thể phát hiện trong quá trình sử dụng (khuyết tật ẩn giấu bên trong). Trường hợp không thể xác định một cách rõ ràng được đối

tượng là hàng hóa được giao có phù hợp với hợp đồng hay không thì theo quy định của Luật thương mại năm 2005, hàng hóa được coi là không phù hợp với hợp đồng nếu thuộc một trong các trường hợp sau:

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

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

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

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

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

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

- *Giao chứng từ kèm theo hàng hóa.*

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

– *Giao hàng đúng thời hạn và địa điểm:*

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

Bên bán phải giao hàng đúng địa điểm theo thỏa thuận. Trong trường hợp các bên không thỏa thuận trong hợp đồng thì địa điểm giao hàng sẽ được xác định như sau:

+ Nếu hàng hóa là vật gắn liền với đất đai thì bên bán phải giao hàng tại nơi có hàng hóa đó.

+ Nếu hợp đồng có quy định về vận chuyển hàng hóa thì bên bán có nghĩa vụ giao hàng cho người vận chuyển đầu tiên. Trong thực tế, bên bán có thể không trực tiếp giao hàng cho bên mua mà việc giao hàng có thể được thực hiện thông qua người thứ ba (như qua người làm dịch vụ vận chuyển hàng hóa...). Các bên có thể thỏa thuận về vấn đề rủi ro đối với hàng hóa khi giao hàng qua người thứ ba. Nếu không có thỏa thuận thì bên bán được coi là đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sau khi đã giao hàng cho người thứ ba theo các điều kiện giao hàng do hai bên thỏa thuận.

+ Nếu hợp đồng không quy định về vận chuyển hàng hóa; nếu vào thời điểm giao kết hợp đồng, các bên biết được địa điểm kho chứa hàng, địa điểm xếp hàng hoặc nơi sản xuất, chế tạo hàng hóa thì bên bán phải giao hàng tại địa điểm đó.

+ Trong các trường hợp khác, bên bán phải giao hàng tại địa điểm kinh doanh của bên bán, nếu bên bán không có địa điểm kinh doanh thì phải giao hàng tại nơi cư trú của bên bán được xác định tại thời điểm giao kết hợp đồng.

– *Kiểm tra hàng hóa trước khi giao hàng:*

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

thì bên bán không phải chịu trách nhiệm về những khiếm khuyết của hàng hóa, trừ khi những khiếm khuyết đó không thể phát hiện được trong quá trình kiểm tra bằng biện pháp thông thường và bên bán đã biết hoặc phải biết về những khiếm khuyết đó mà không thông báo cho bên mua.

– Đảm bảo quyền sở hữu đối với hàng hóa mua bán và chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua.

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

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

Theo tính chất của việc chuyển giao hàng hóa:

+ Thông thường, đối với hàng hóa khi giao nhận được dịch chuyển về mặt cơ học, quyền sở hữu hàng hóa được chuyển giao cho người mua khi người bán đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng.

+ Đối với những hàng hóa khi giao nhận không được dịch chuyển về mặt cơ học (hàng hóa gắn liền với đất đai), việc giao nhận hàng hóa được thông qua việc giao nhận chứng từ liên quan đến hàng hóa, thì quyền sở hữu hàng hóa được chuyển giao cho người mua khi người bán hoàn tất việc chuyển giao các chứng từ liên quan đến hàng hóa.

+ Đối với hàng hóa mà pháp luật quy định phải đăng ký quyền sở hữu thì quyền sở hữu hàng hóa được chuyển giao cho bên mua kể từ thời điểm hoàn thành thủ tục đăng ký quyền sở hữu đối với hàng hóa đó.

+ Trong trường hợp hàng hóa không dịch chuyển về mặt cơ học khi giao dịch và cũng không có chứng từ về hàng hóa, quyền sở hữu hàng hóa được coi là đã chuyển giao cho bên mua tại thời điểm hợp đồng có hiệu lực.

– *Theo phương thức mua bán:*

+ Trường hợp hàng hóa được mua theo phương thức mua sau khi sử dụng thử thì trong thời gian sử dụng thử, hàng hóa vẫn thuộc sở hữu của bên bán. Nhưng trong thời gian này, quyền sở hữu của bên bán bị hạn chế (không được bán, tặng cho, cho thuê, trao đổi, thế chấp, cầm cố hàng hóa) khi bên mua chưa trả lời.

+ Trường hợp hàng hóa được mua theo phương thức trả chậm thì bên bán được bảo lưu quyền sở hữu của mình đối với hàng hóa đã giao cho đến khi bên mua trả đủ tiền, trừ khi có thỏa thuận khác.

* *Nghĩa vụ bảo hành hàng hóa*

Bên cạnh nghĩa vụ quan trọng nhất là bàn giao hàng hóa, bên bán còn có một nghĩa vụ khác, đó là bảo hành hàng hóa, tức là trong một thời hạn nhất định, bên bán phải chịu trách nhiệm về hàng hóa sau khi đã giao hàng hóa cho bên mua. Pháp luật quy định trong trường hợp hàng hóa có bảo hành thì bên bán

phải chịu trách nhiệm bảo hành hàng hóa đó theo nội dung và thời hạn đã thỏa thuận. Thời hạn bảo hành có thể do các bên tự xác định, cũng có thể được pháp luật quy định. Trong trường hợp pháp luật đã quy định thì thời hạn đó mang tính bắt buộc và các bên chỉ được phép thỏa thuận để thay đổi tăng thêm thời hạn đó mà thôi. Trong thời hạn bảo hành nếu bên mua phát hiện có khuyết tật của hàng hóa thì có quyền yêu cầu bên bán sửa chữa, mọi phí tổn về việc sửa chữa do bên bán chịu, trừ trường hợp có thỏa thuận khác. Nếu bên bán không sửa chữa được hoặc không sửa chữa xong trong thời hạn hai bên thỏa thuận thì bên mua có quyền yêu cầu đổi hàng khác, giảm giá, hoặc trả lại hàng và lấy lại tiền. Luật thương mại năm 2005 không quy định cụ thể những vấn đề về bảo hành hàng hóa, nếu các bên không có thỏa thuận thì áp dụng quy định của Bộ luật dân sự, Điều 446 – 448.

**** Quyền từ chối giao hàng khi có vi phạm việc thanh toán***

Theo Điều 430 Bộ luật dân sự năm 2015 theo đó “Hợp đồng mua bán là sự thỏa thuận giữa các bên, theo đó bên bán chuyển quyền sở hữu tài sản cho bên mua và bên mua trả tiền cho bên bán”. Từ quy định này chúng ta thấy bên bán có nghĩa vụ giao tài sản cho bên mua. Nghĩa vụ giao tài sản cũng được khẳng định tại khoản 1 Điều 34 Luật Thương mại năm 2005 theo đó “Bên bán phải giao hàng, chứng từ theo thỏa thuận trong hợp đồng về số lượng, chất lượng, cách thức đóng gói, bảo quản và các quy định khác trong hợp đồng”.

Trong hợp đồng các Bên đã có thỏa thuận thời hạn, phương thức giao hàng, địa điểm giao hàng và nội dung thanh toán, trong quá trình thực hiện hợp đồng nếu có thay đổi từ một bên thì phải được sự chấp thuận của bên còn lại.

Như vậy, bên bán có quyền không giao hàng theo thỏa thuận, khi điều khoản thanh toán mà bên mua thực hiện trái với các quy định trong hợp đồng và không được sự chấp nhận của bên bán. Việc này nhằm bảo vệ quyền lợi cho bên bán xuất phát từ việc vi phạm của bên mua

Có thể nói, doanh nghiệp nên biết rằng bên bán được quyền không giao hàng hóa như đã thỏa thuận trong trường hợp bên mua vi phạm các quy định về thanh toán mà các bên đã thỏa thuận. Và bên mua không được đòi hỏi bên bán thực hiện nghĩa vụ giao hàng nếu chính bên mua đã phá vỡ những quy định trong hợp đồng về thanh toán tiền hàng. Lúc này quyền không giao hàng như đã thỏa thuận trở thành công cụ tự vệ hữu hiệu cho bên bán.

b/ Quyền và nghĩa vụ bên mua

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

**** Nghĩa vụ nhận hàng:***

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

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

tiền thu được từ việc bán hàng hóa đó sau khi đã trừ đi chi phí hợp lý để bảo quản và bán hàng hóa.

** Nghĩa vụ thanh toán tiền:*

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

** Quyền thỏa thuận chuyển rủi ro đối với hàng hóa*

Rủi ro là những sự cố xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng gây tổn thất về hàng hóa hoặc tạo cho các bên không thực hiện đúng hợp đồng gây thiệt hại cho một bên hoặc các bên tham gia ký kết. Chuyển rủi ro trong hợp đồng mua bán hàng hóa được hiểu là việc xác định bên mua hay bên bán phải gánh chịu những mất mát hoặc hư hỏng về hàng hóa tại những thời điểm và trong các trường hợp nhất định. Khi nhắc tới chuyển rủi ro trọng tâm nhất là thời điểm chuyển rủi ro, theo đó, thời điểm chuyển dịch rủi ro trong mua bán hàng hóa là một mốc thời gian cụ thể, nhằm xác định được rủi ro đã được chuyển dịch từ bên bán sang bên mua, theo đó các bên sẽ dựa vào cột mốc này để phân định quyền và nghĩa vụ của mình khi có rủi ro xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Thời điểm chuyển rủi ro đối với hàng hóa được quy định từ Điều 57 đến Điều 61 Luật Thương mại, theo đó các bên được thỏa thuận về thời điểm chuyển rủi ro đối với hàng hóa. Nếu các bên không có thỏa thuận thì thời điểm chuyển rủi ro đối với hàng hóa được chia thành các trường hợp cụ thể theo quy định của pháp luật.

Thứ nhất, chuyển rủi ro trong trường hợp có địa điểm giao hàng xác định.

Có địa điểm giao hàng xác định được hiểu như sau: đó là địa điểm đã được các bên thỏa thuận và xác định rõ trong hợp đồng mua bán (có địa chỉ cụ

thể), trường hợp không thỏa thuận thì xác định theo quy định của pháp luật (Điều 35 Luật Thương mại. Địa điểm giao hàng thường là địa điểm kinh doanh của bên bán hoặc tại một bến xe, bến tàu nào đó.

Việc chuyển rủi ro trong trường hợp này được nêu rõ: *“nếu bên bán có nghĩa vụ giao hàng cho bên mua tại một địa điểm nhất định thì rủi ro về mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa được chuyển cho bên mua khi hàng hóa đã được giao cho bên mua hoặc người được bên mua ủy quyền đã nhận hàng tại địa điểm đó, kể cả trong trường hợp bên bán được ủy quyền giữ lại các chứng từ xác lập quyền sở hữu đối với hàng hóa.”*.

Như vậy, thời điểm chuyển rủi ro là thời điểm hàng hóa đã được giao cho bên mua tại địa điểm đó mà không kể bên mua đã trực tiếp nhận hay chưa hoặc thời điểm hàng hóa được giao và người được bên mua ủy quyền đã nhận hàng tại địa điểm đó.

Đây là trường hợp xác định thời điểm chuyển giao rủi ro dễ dàng nhất so với các trường hợp còn lại.

Thứ hai, chuyển rủi ro trong trường hợp không có địa điểm giao hàng xác định.

Theo quy định tại b, Khoản 2, Điều 35 Luật Thương mại: *“Trường hợp không có thỏa thuận về địa điểm giao hàng thì địa điểm giao hàng được xác định như sau: b) Trường hợp trong hợp đồng có quy định về vận chuyển hàng hóa thì bên bán có nghĩa vụ giao hàng cho người vận chuyển đầu tiên.”* Như vậy, nếu các bên không có thỏa thuận về địa điểm giao hàng xác định thì “người vận chuyển đầu tiên” được xem là một “địa điểm”.

Theo đó, việc chuyển rủi ro trong trường hợp không có địa điểm giao hàng xác định là: *“nếu hợp đồng có quy định về việc vận chuyển hàng hóa và bên bán không có nghĩa vụ giao hàng tại một địa điểm nhất định thì rủi ro về mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa được chuyển cho bên mua khi hàng hóa đã được giao cho người vận chuyển đầu tiên.”*

Như vậy, thời điểm chuyển giao rủi ro trong trường hợp này là khi hàng hóa được giao cho người vận chuyển đầu tiên. Có thể thấy, đối với trường hợp này đã phát sinh thêm chủ thể thứ ba là người vận chuyển, điều này sẽ làm phát sinh thêm nhiều vấn đề pháp lý liên quan ràng buộc giữa ba bên và việc phân định trách nhiệm và bồi thường thiệt hại sẽ là nội dung cần bàn luận rất nhiều.

Thứ ba, chuyển rủi ro trong trường hợp giao hàng cho người nhận hàng để giao mà không phải là người vận chuyển.

Người nhận hàng để giao ở đây có thể cũng là do hai bên thỏa thuận, bản chất cũng giống người vận chuyển nhưng xác định rủi ro lại không giống như vậy. Thời điểm chuyển rủi ro được xác định trong hai trường hợp:

(1) Khi bên mua nhận được chứng từ sở hữu hàng hóa. Trong trường hợp này, việc giao hàng phải đồng thời với việc giao chứng từ sở hữu hàng hóa cho bên mua.

(2) Khi người nhận hàng để giao xác nhận quyền chiếm hữu hàng hóa của bên mua. Tức là, người nhận hàng để giao đã nhận được hàng hóa cho bên mua, việc xác nhận tùy theo từng cách thức mà các bên mong muốn xác lập và đảm bảo được tính pháp lý.

Thứ tư, chuyển rủi ro trong trường hợp mua bán hàng hóa đang trên đường vận chuyển.

Trường hợp này khá đặc biệt, bởi tính đặc biệt của đối tượng hợp đồng, thông thường, đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa là hàng hóa cố định, được xác định ngày, giờ giao hàng, vận chuyển giữa bên mua và bên bán trong hợp đồng, tuy nhiên đối với hàng hóa đang trên đường vận chuyển cũng được xem là đối tượng của hợp đồng. Điều này tuy linh hoạt nhưng cũng có phần hạn chế, bởi rủi ro cao.

Việc xác định thời điểm chuyển rủi ro trong trường hợp mua bán hàng hóa đang trên đường vận chuyển được quy định như sau: ” *nếu đối tượng của hợp đồng là hàng hóa đang trên đường vận chuyển thì rủi ro về mất mát hoặc*

hư hỏng hàng hóa được chuyển cho bên mua kể từ thời điểm giao kết hợp đồng.” Quy định về thời điểm chuyển rủi ro từ thời điểm giao kết hợp đồng là hợp lý bởi trong quá trình đó, bên bán đang thực hiện nghĩa vụ của mình đối với bên mua.

Thứ năm, chuyển rủi ro trong các trường hợp khác.

Đây là trường hợp loại trừ các trường hợp trên và mở rộng phạm vi áp dụng quy định của pháp luật để bảo vệ triệt để được các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa, theo đó: *“rủi ro về mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa được chuyển cho bên mua, kể từ thời điểm hàng hóa thuộc quyền định đoạt của bên mua và bên mua vi phạm hợp đồng do không nhận hàng”*. Ở đây, luật quy định là “thuộc quyền định đoạt của bên mua” tức là bên mua lúc đó bên mua đã được chuyển giao luôn quyền sở hữu (có chứng từ sở hữu).

Bên mua sẽ không phải chịu rủi ro về mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa nếu hàng hóa không được xác định rõ ràng bằng ký mã hiệu, chứng từ vận tải, không được thông báo cho bên mua hoặc không được xác định bằng bất kỳ cách thức nào khác.

Quy định về chuyển rủi ro trong hợp đồng mua bán hàng hóa có ý nghĩa to lớn, bởi việc giao thương giữa các thương nhân là rất lớn, giá trị hàng hóa mà các bên trao đổi đem lại cho họ lợi ích kinh tế khổng lồ, giữa các bên thông thường phải xác định rất rõ nội dung này trong hợp đồng mua bán hàng hóa, tránh những tranh chấp không đáng có mặc dù rủi ro là thứ mà cả hai bên đều không mong muốn gặp phải. Thực tế, quy định của pháp luật chỉ mang tính định khung, mọi sự thỏa thuận của thương nhân đều được đặt lên hàng đầu, pháp luật tôn trọng ý chí của các bên sao cho mang lại được sự linh hoạt và chủ động nhất.

Nhìn chung, Luật Thương mại năm 2005 quy định về các trường hợp chuyển rủi ro cụ thể chi tiết và có sự tương thích với quy định chuyển rủi ro theo quy định của Công ước Viên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Lí do có sự tương thích này vì trong quá trình soạn thảo Luật Thương mại 2005, các nhà

làm luật đã tham khảo nhiều quy định của Công ước. Tuy nhiên, so với quy định của Luật Thương mại, Công ước Viên có quy định cụ thể hơn về từng trường hợp.

**** Quyền thỏa thuận khi phát sinh vi phạm hợp đồng***

- Thực hiện đúng hợp đồng

Sau khi hợp đồng được kí kết có hiệu lực đối với các bên theo quy định của pháp luật, tiếp theo đó là quá trình thực hiện hợp đồng, đây là quá trình kéo dài, phức tạp đối với các bên. Quá trình thực hiện hợp đồng không thể tránh được những sai sót như giao hàng chậm, giao hàng thiếu, vi phạm các điều khoản về số lượng, chất lượng hàng hóa, yêu cầu kỹ thuật của công việc, cung ứng dịch vụ không đúng hợp đồng.v.v..., bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bên vi phạm phải giao đủ hàng, đúng số lượng, chất lượng hàng hoá, cung ứng dịch vụ theo đúng thỏa thuận trong hợp đồng; bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bên vi phạm loại trừ khuyết tật của hàng hoá, giao đủ hàng hoặc giao hàng khác thay thế. Theo quy định tại khoản 01 Điều 358 BLDS quy định “Trường hợp bên có nghĩa vụ không thực hiện một công việc mà mình phải thực hiện thì bên có quyền có thể yêu cầu bên có nghĩa vụ tiếp tục thực hiện hoặc tự mình thực hiện hoặc giao người khác thực hiện công việc đó và yêu cầu bên có nghĩa vụ thanh toán chi phí hợp lý, bồi thường thiệt hại.” Buộc thực hiện đúng hợp đồng trong kinh doanh, thương mại là biện pháp bảo đảm hiệu lực của hợp đồng, uy tín thương nhân trong hoạt động kinh doanh.

-Phạt vi phạm hợp đồng

Phạt vi phạm hợp đồng kinh doanh, thương mại là hình thức chế tài áp dụng đối với bên vi phạm hợp đồng, theo đó bên bị vi phạm yêu cầu bên vi phạm trả một khoản tiền phạt theo quy định trong hợp đồng. Chế tài phạt vi phạm hợp đồng có mục đích chủ yếu là trừng phạt, tác động vào ý thức của các chủ thể hợp đồng nhằm giáo dục ý thức tôn trọng hợp đồng, phòng ngừa vi phạm hợp đồng. Điều 418 BLDS 2015 quy định thỏa thuận phạt vi phạm: Là sự

thoả thuận giữa các bên trong hợp đồng, theo đó bên vi phạm nghĩa vụ phải nộp một khoản tiền cho bên bị vi phạm. Mức phạt vi phạm do các bên thoả thuận, trừ trường hợp luật liên quan có quy định khác. Các bên có thể thoả thuận về việc bên vi phạm nghĩa vụ chỉ phải chịu phạt vi phạm mà không phải bồi thường thiệt hại hoặc vừa phải chịu phạt vi phạm và vừa phải bồi thường thiệt hại. Trường hợp các bên có thoả thuận về phạt vi phạm nhưng không thoả thuận về việc vừa phải chịu phạt vi phạm và vừa phải bồi thường thiệt hại thì bên vi phạm nghĩa vụ chỉ phạt vi phạm hợp đồng”.

Mức tiền phạt vi phạm hợp đồng bị giới hạn bởi thoả thuận về mức phạt của các bên trong hợp nhưng không được vượt quá mức phạt do pháp luật quy định. Mức phạt đối với vi phạm nghĩa vụ hợp đồng kinh doanh, thương mại hoặc tổng mức phạt đối với nhiều vi phạm do các bên thoả thuận trong hợp đồng, nhưng không quá 8% giá trị phần nghĩa vụ hợp đồng bị vi phạm; Đối với công trình xây dựng sử dụng vốn nhà nước, mức phạt hợp đồng không vượt quá 12% giá trị phần hợp đồng bị vi phạm

- Bồi thường thiệt hại

Bồi thường thiệt hại là việc bên có quyền lợi bị vi phạm yêu cầu bên vi phạm trả tiền bồi thường thiệt hại do vi phạm hợp đồng gây ra. Khác với phạt vi phạm hợp đồng, bồi thường thiệt hại là hình thức chế tài được áp dụng nhằm khôi phục, bù đắp những lợi ích vật chất bị mất của bên bị vi phạm hợp đồng kinh doanh, thương mại; ngoài ra bên vi phạm còn phải bồi thường tổn thất tinh thần cho bên bị vi phạm. Vì vậy, bồi thường thiệt hại chỉ được áp dụng khi có thiệt hại xảy ra, và có đủ căn cứ phát sinh trách nhiệm bồi thường: Có hành vi vi phạm hợp đồng; có thiệt hại thực tế; hành vi vi phạm hợp đồng là nguyên nhân trực tiếp gây ra thiệt hại. Về nguyên tắc, bên vi phạm phải bồi thường toàn bộ những thiệt hại vật chất cho bên bị vi phạm bao gồm: Giá trị tổn thất thực tế, trực tiếp mà bên bị vi phạm phải chịu do bên vi phạm gây ra; Khoản lợi trực tiếp mà bên bị vi phạm đáng lẽ được hưởng nếu không có hành vi vi phạm

Theo đó bên yêu cầu bồi thường thiệt hại có nghĩa vụ phải chứng minh tổn thất, mức độ tổn thất do hành vi vi phạm gây ra và khoản lợi trực tiếp mà bên bị vi phạm đáng lẽ được hưởng nếu không bị vi phạm hợp đồng. Bên vi phạm không phải chịu trách nhiệm bồi thường khi không thực hiện được nghĩa vụ hoàn toàn do lỗi của bên có quyền, theo khoản 3 Điều 351 BLDS năm 2015 quy định “Bên có nghĩa vụ không phải chịu trách nhiệm dân sự nếu chứng minh được nghĩa vụ không thực hiện được là hoàn toàn do lỗi của bên có quyền”. Điều 419 BLDS năm 2015 quy định: “1. Thiệt hại được bồi thường do vi phạm nghĩa vụ theo hợp đồng được xác định theo quy định tại khoản 2 Điều này, Điều 13 và Điều 360 của Bộ luật này; 2. Người có quyền có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại cho lợi ích mà lẽ ra mình sẽ được hưởng do hợp đồng mang lại. Người có quyền còn có thể yêu cầu người có nghĩa vụ chi trả chi phí phát sinh do không hoàn thành nghĩa vụ hợp đồng mà không trùng lặp với mức bồi thường thiệt hại cho lợi ích mà hợp đồng mang lại; 3. Theo yêu cầu của người có quyền, Tòa án có thể buộc người có nghĩa vụ bồi thường thiệt hại về **tinh thần** cho người có quyền. Mức bồi thường do Tòa án quyết định căn cứ vào nội dung vụ việc”.

Lần đầu tiên BLDS năm 2015 quy định bồi thường tổn thất về tinh thần do vi phạm hợp đồng, tuy nhiên tiêu chí xác định mức độ tổn thất về tinh thần đối với pháp nhân trong hợp đồng thương mại như thế nào thì chưa có quy định cụ thể.

Khi xảy ra vi phạm hợp đồng, bên yêu cầu bồi thường thiệt hại phải áp dụng các biện pháp hợp lý để hạn chế tổn thất, kể cả tổn thất đối với khoản lợi trực tiếp đáng lẽ được hưởng do bên vi phạm hợp đồng gây ra; nếu bên yêu cầu bồi thường thiệt hại không áp dụng các biện pháp đó, bên vi phạm hợp đồng có quyền yêu cầu giảm bớt giá trị bồi thường thiệt hại bằng mức tổn thất đáng lẽ có thể hạn chế được. Có như vậy mới làm cho thiệt hại giảm đến mức thấp nhất, đồng thời tránh bên có quyền lợi dụng vi phạm hợp đồng làm cho thiệt hại lớn

hơn, thiệt hại thái quá so với mức độ hành vi vi phạm; nếu bên có quyền không áp dụng các biện pháp cần thiết để ngăn chặn thiệt hại thì bên có quyền cũng phải gánh chịu một phần thiệt hại xảy ra.

Khi áp dụng trách nhiệm bồi thường, cần lưu ý mối quan hệ giữa phạt hợp đồng và bồi thường thiệt hại, Luật thương mại quy định trong trường hợp các bên của hợp đồng trong kinh doanh thương mại không có thỏa thuận phạt vi phạm thì bên bị vi phạm chỉ có quyền yêu cầu 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. Các bên có quyền thỏa thuận về việc bên vi phạm chỉ phải nộp tiền phạt vi phạm hợp đồng mà không phải bồi thường thiệt hại hoặc vừa phải nộp tiền phạt vi phạm hợp đồng và vừa phải bồi thường thiệt hại.

Tiểu kết chương 1

Hợp đồng mua bán hàng hóa là nơi giao kết, trao đổi hàng hóa giữa các bên. Do vậy các quy định về hợp đồng mua bán hàng hóa cần được bổ sung và hoàn thiện, hướng tới những quy định thống nhất một cách rõ ràng và chi tiết để hợp đồng mua bán hàng hóa được cải thiện một cách tốt nhất, đảm bảo tốt các quyền lợi và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng.

Trong chương này, em đã hệ thống hóa và cung cấp một cách tương đối đầy đủ các vấn đề lý luận cơ bản về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa. Từ việc hiểu rõ các khái niệm, nội dung về quyền và nghĩa vụ của các bên sẽ đặt nền móng cho việc phân tích và làm rõ những nội dung của quyền, nghĩa vụ của các bên và đánh giá đúng thực tiễn áp dụng pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên ở chương tiếp theo.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA HIỆN NAY

2.1. Thực trạng về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay

2.1.1. Thực hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay

Căn cứ vào việc thực hiện hợp đồng của các bên mà BLDS có các quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên, nhằm đảm bảo quyền lợi cho các chủ thể trong quá trình giao kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa. Quyền và nghĩa vụ của bên bán: Quyền của bên bán chủ yếu xoay quanh quyền được bên mua thanh toán. Bên bán có quyền nhận tiền bán hàng theo thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hóa. Nếu bên bán chậm nhận được hoặc không nhận được tiền bán hàng do lỗi của bên mua thì bên bán có quyền áp dụng các biện pháp do LTM quy định để bảo vệ lợi ích chính đáng của mình. Điều 306 LTM 2005 quy định bên bán có quyền yêu cầu trả tiền lãi trên số tiền chậm trả đó theo lãi suất nợ quá hạn trung bình trên thị trường tại thời điểm thanh toán tương ứng với thời gian chậm trả, trừ trường hợp có thỏa thuận khác hoặc pháp luật có quy định khác. Ngoài ra, bên bán có thể áp dụng các biện pháp chế tài theo LTM. Bên bán có nghĩa vụ cơ bản là: nghĩa vụ giao tài sản và nghĩa vụ đảm bảo quyền sở hữu của bên mua đối với tài sản mua bán. Bên bán có nghĩa vụ giao tài sản cho bên mua đúng thời hạn đã thỏa thuận; bên bán chỉ được giao tài sản trước hoặc sau thời hạn nếu được bên mua đồng ý (Khoản 1 Điều 434 BLDS 2015). Ngoài ra, bên bán phải giao tài sản cho bên mua đúng số lượng, đồng bộ, đúng chủng loại và đảm bảo chất lượng. Nếu bên bán vi phạm thì bên bán phải chịu trách nhiệm và có nghĩa vụ: Quyền và nghĩa vụ của bên mua: hợp đồng mua bán hàng hóa là một hợp đồng song vụ. Vì thế, mỗi bên chủ thể tham gia vừa là

người có quyền vừa là người có nghĩa vụ. Do vậy, trong hợp đồng mua bán hàng hóa, quyền của chủ thể tham gia đối lập tương ứng với nghĩa vụ của chủ thể tham gia hợp đồng kia và ngược lại. Như vậy, quyền của bên bán sẽ là nghĩa vụ của bên mua và nghĩa vụ của bên bán sẽ là quyền của bên mua. Nhận hàng là một nghĩa vụ pháp lý của người mua mà việc vi phạm nghĩa vụ đó có thể kéo theo một số hậu quả pháp lý được quy định trong LTM. Nếu người bán đã sẵn sàng giao hàng mà người mua không nhận thì người bán phải có nghĩa vụ áp dụng các biện pháp cần thiết để bảo quản tài sản và yêu cầu bên mua thanh toán chi phí hợp lý. Người mua phải chịu rủi ro từ thời điểm chậm tiếp nhận hàng. LTM 2005 đã bổ sung Điều 56 về nghĩa vụ nhận hàng của bên mua nhằm bảo vệ quyền lợi cho bên bán: “Bên mua có nghĩa vụ nhận hàng theo thỏa thuận và thực hiện những công việc hợp lý để giúp bên bán giao hàng”. Người mua phải thanh toán tiền mua hàng theo thỏa thuận trong hợp đồng. Nếu người mua chậm thanh toán tiền thì người bán có quyền đòi tiền lãi trên số tiền trả chậm theo lãi suất nợ quá hạn do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định tại thời điểm thanh toán tương ứng với thời gian chậm trả. Nếu các bên không có thỏa thuận khác hoặc pháp luật không quy định khác.

2.1.2. Những vướng mắc về quy định của pháp luật trong việc thực hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa

+ Về chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa hợp đồng mua bán hàng hóa được giao kết bằng việc chấp nhận một đề nghị hoặc bằng thái độ thể hiện đầy đủ sự thống nhất ý chí của các bên. Trên thực tế, việc giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa đều do các thương nhân, doanh nghiệp tự tìm kiếm đối tác, tự thỏa thuận với nhau để xác lập quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ mua bán. Các thương nhân, doanh nghiệp có quyền chọn lựa đối tác là các thương nhân hoặc không phải là thương nhân để giao kết hợp đồng. Tuy nhiên, các doanh nghiệp cũng cần phải lựa chọn khách hàng giao kết để đảm bảo tính hợp pháp của hợp đồng mua bán. Khi giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa cần

chú ý đại diện giao kết hợp đồng. Trên thực tế có nhiều hợp đồng được ký bởi người không có thẩm quyền và khi xảy ra xung đột, công ty không muốn tiếp tục thực hiện hợp đồng đã lấy lý do người ký không đúng thẩm quyền để thoái thác trách nhiệm. Điều này gây nhiều thiệt hại cho đối tác, đặc biệt với những hợp đồng có giá trị lớn thì thiệt hại là không hề nhỏ. Công ty không chịu bồi thường thiệt hại cho đối tác vì cho rằng người ký hợp đồng không nhân danh công ty, còn cá nhân ký kết hợp đồng hoặc thoái thác trách nhiệm hoặc không có khả năng tự chịu trách nhiệm đối với thiệt hại quá lớn của đối tác.

Nội dung của hợp đồng là kết quả của quá trình đàm phán giữa các bên với nhau về các điều khoản trong hợp đồng như: Tên hàng hóa; Số lượng hàng hóa; Chất lượng, quy cách hàng hóa; Bao bì và ký mã hiệu; Giao nhận hàng hóa; Giá cả; Phương thức thanh toán; Biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng; Trách nhiệm vật chất khi vi phạm hợp đồng...

Đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa là hàng hóa. Các bên tham gia thường tranh chấp về hàng hóa không đúng đối tượng đã thỏa thuận, về chất lượng hàng hóa không đúng, không đáp ứng được theo tiêu chuẩn, tranh chấp đơn vị tính, quy định trong hợp đồng không cụ thể và chi tiết dẫn đến hiểu lầm hoặc do một bên lợi dụng sơ hở để không thực hiện nghĩa vụ.

+ Về giá cả, phương thức thanh toán: Khi thực hiện mua bán hàng hóa, việc xác định giá và thỏa thuận giá hết sức quan trọng. Các bên cần thỏa thuận ấn định mức giá và ghi rõ vào hợp đồng. Tuy nhiên, vẫn xảy ra một số rủi ro như giá khi thị trường biến động, đồng tiền làm phương thức thanh toán, tranh chấp về chi phí bốc dỡ, vận chuyển lưu kho bãi, cách thức giao nhận tiền, phương thức bảo đảm hợp đồng bằng phương thức bảo lãnh. Các bên cần đưa ra các điều khoản chi tiết, cụ thể, linh hoạt phù hợp với từng giao dịch. Rủi ro về điều khoản phạt vi phạm: Phạt vi phạm chỉ có thể xảy ra trong trường hợp các bên đã có thỏa thuận cụ thể trong hợp đồng. Điều này có nghĩa phạt vi phạm là sự thỏa thuận giữa các bên nên một bên không thể yêu cầu bên kia phải chịu

phạt vi phạm nếu các bên không có thỏa thuận trong hợp đồng. LTM 2005 (Điều 301) thì quyền thỏa thuận về mức phạt vi phạm của các bên bị hạn chế, cụ thể: *“Mức phạt đối với vi phạm nghĩa vụ hợp đồng hoặc tổng mức phạt đối với nhiều vi phạm do các bên thỏa thuận trong hợp đồng nhưng không quá 8% giá trị phần nghĩa vụ hợp đồng bị vi phạm”*. Do vậy, các bên khi thỏa thuận về mức phạt phải căn cứ vào quy định của LTM để lựa chọn mức phạt trong phạm vi từ 8% trở xuống, nếu các bên thỏa thuận mức phạt lớn hơn thì phần vượt quá được coi là vi phạm điều cấm của pháp luật và bị vô hiệu. Về bồi thường thiệt hại: Đối với vấn đề bồi thường thiệt hại: khác với vấn đề phạt vi phạm, trách nhiệm bồi thường thiệt hại do vi phạm nghĩa vụ thực hiện Hợp đồng phát sinh ngay cả trong trường hợp các bên không có thỏa thuận nào về vấn đề này. Điều 302 LTM 2005: *“Bồi thường thiệt hại là việc bên vi phạm bồi thường những tổn thất do hành vi vi phạm hợp đồng gây ra cho bên bị vi phạm”*. Có ba điều kiện phát sinh trách nhiệm bồi thường hợp đồng thương mại (Đ.303 Luật TM) như sau: Có hành vi vi phạm hợp đồng; Có thiệt hại thực tế xảy ra; Có mối quan hệ nhân quả giữa hành vi vi phạm hợp đồng và thiệt hại xảy ra. Mức bồi thường thiệt hại mà căn cứ vào lỗi của các bên và mức thiệt hại thực tế xảy ra. Như vậy, trước khi gia kết hợp đồng, các bên cần phải xem xét các rủi ro có thể xảy ra để đưa tránh những thiệt hại trong mua bán hàng hóa. Về trường hợp được miễn trách nhiệm do hành vi vi phạm hợp đồng của một bên là lo tuân thủ quyết định của cơ quan quản lý Nhà nước có thẩm quyền mà các bên không thể biết vào thời điểm giao kết hợp đồng (Điều 294 khoản 2 LTM 2005). Lại thêm một lần nữa thương nhân gặp nhiều lúng túng khi gặp phải khái niệm cơ quan quản lý Nhà nước có thẩm quyền. Vì cơ quan quản lý Nhà nước có thẩm quyền là cơ quan cấp nào? Cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền ban hành ra quyết định đó nhằm mục đích gì?

+ Về hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa Thực tiễn hoạt động mua bán hàng hóa tại Việt Nam, thông thường đối với các doanh nghiệp lớn hoặc đối

tượng hợp đồng với khối lượng nhất định, giá trị hợp đồng lớn thì các doanh nghiệp thường chọn hình thức là hợp đồng bằng văn bản. Bên bán sẽ chào hàng, báo giá, giới thiệu sản phẩm, chất lượng sản phẩm và gửi cho bên mua; tiếp đó các bên tiến hành đàm phán về các điều khoản, yêu cầu đối tác soạn thảo hợp đồng bằng văn bản và các bên tiến hành ký kết hợp đồng. Đối với các thương nhân, doanh nghiệp nhỏ và vừa có mối quan hệ kinh doanh với nhau lâu dài, quan hệ mua bán dựa vào sự uy tín thì việc giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa diễn ra dễ dàng hơn; các bên thường thỏa thuận, đàm phán về đối tượng hợp đồng, số lượng, chất lượng, giá cả, phương thức thanh toán... thông qua điện thoại, email hoặc fax theo như hợp đồng, thỏa thuận văn bản đầu tiên đã xác lập (nếu có) hoặc chỉ soạn thảo hợp đồng giản đơn thể hiện số lượng, giá cả và phương thức thanh toán... điều này tạo điều kiện thuận lợi cho các bên trong việc giao kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa diễn ra nhanh chóng. Nhưng mặt trái là khi các doanh nghiệp lựa chọn hình thức giao kết hợp đồng bằng điện thoại, email, fax, telex hay bằng văn bản, nhưng nội dung thỏa thuận không được thể hiện cụ thể về đối tượng hàng hóa, quyền nghĩa vụ các bên không đảm thì rất dễ gặp rủi ro khi một bên “bội tín”, vi phạm hợp đồng đã giao kết thì quyền và lợi ích hợp pháp của các bên không được đảm bảo, dẫn đến tranh chấp.

+ Về thực hiện và vấn đề chuyển quyền sở hữu, chuyển rủi ro trong hợp đồng mua bán hàng hóa Việc chuyển quyền sở hữu, chuyển rủi ro từ người bán sang người mua đối với hàng hóa trong hợp đồng mua bán là một vấn đề hết sức phức tạp và có ý nghĩa pháp lý quan trọng. Điều 62 LTM 2005 quy định: nếu không có thỏa thuận khác hay pháp luật không có quy định khác thì quyền sở hữu đối với hàng hóa được chuyển giao từ người bán sang người mua kể từ thời điểm hàng hóa được chuyển giao. Tại các điều đề cập đến việc chuyển rủi ro như Điều 57, 58, 59, 60, 61 LTM 2005 cũng có nhắc đến khái niệm hàng hóa được chuyển giao. Tuy nhiên, thời điểm mà hàng hóa được chuyển giao là thời

điểm nào thì LTM không quy định rõ, chuyển giao về mặt pháp lý hay trên thực tế.

2.1.3. Những vấn đề về thẩm quyền ký kết của hợp đồng mua bán hàng hóa doanh nghiệp cần lưu ý

Thẩm quyền ký kết là vấn đề có ảnh hưởng đến tính có hiệu lực của hợp đồng. Do đó, các doanh nghiệp cần phải xem xét một cách cẩn thận trong quá trình soạn thảo và ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa.

Theo đó, doanh nghiệp cần phải xem xét 2 yếu tố của chủ thể ký kết có đủ năng lực pháp luật và năng lực hành vi hay không? Theo quy định của Luật Thương mại năm 2005, chủ thể tham gia việc mua bán hàng hóa là *“thương nhân, bao gồm tổ chức kinh tế được thành lập hợp pháp; cá nhân hoạt động thương mại một cách độc lập, thường xuyên và có đăng ký kinh doanh”*. Ngoài ra, các tổ chức, cá nhân không phải là thương nhân cũng có thể trở thành chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa, nhưng phải tuân theo Luật Thương mại khi chủ thể này lựa chọn áp dụng Luật Thương mại.

Doanh nghiệp cần lưu ý rằng, cá nhân tham gia vào quan hệ mua bán hàng hóa phải là người bằng hành vi của mình xác lập quyền và nghĩa vụ trong quan hệ này theo quy định của Bộ luật Dân sự năm 2015. Đối với các trường hợp hạn chế hay mất năng lực hành vi, thì hợp đồng mua bán hàng hóa cần phải có người đại diện theo pháp luật, người giám hộ thay mặt kí kết. Trong trường hợp là tổ chức, doanh nghiệp cần phải xác định được ai sẽ là người đại diện tổ chức tham gia việc kí kết hợp đồng mua bán hàng hóa, có thể là đại diện theo pháp luật hoặc đại diện theo ủy quyền.

Nếu là đại diện pháp luật, doanh nghiệp cần yêu cầu khách hàng của mình cung cấp các giấy tờ xác định vai trò đại diện này. Trong trường hợp ủy quyền, cần phải có giấy ủy quyền hoặc hợp đồng ủy quyền giữa các bên. Việc xác định đúng thẩm quyền ký kết rất quan trọng trong quá trình soạn thảo hợp đồng. Doanh nghiệp cần phải cẩn trọng vấn đề này, đặc biệt liên quan đến phạm vi đại

diện, khả năng xác lập quan hệ vì phần lớn các hợp đồng mua bán hiện nay không thể thực hiện và bị vô hiệu là do các sai phạm xuất phát từ thẩm quyền ký kết của các bên. Do đó, trong quá trình soạn thảo, ký kết hợp đồng, doanh nghiệp cần xem xét hồ sơ về thông tin cá nhân hoặc pháp nhân của các bên thật kỹ lưỡng để tránh các sai sót về sau.

Khi soạn thảo và ký kết, doanh nghiệp cần phải chú ý về tính logic và cấu trúc trong nội dung để đạt được mục đích của hợp đồng mua bán hàng hóa. Tùy vào từng loại hàng hóa, các điều khoản trong hợp đồng sẽ được quy định khác nhau dựa trên sự thỏa thuận của cả bên mua và bên bán. Tuy nhiên, nhìn chung, trong hầu hết các hợp đồng mua bán hàng hóa sẽ chứa 2 nhóm điều khoản cơ bản, bao gồm: pháp lý và thương mại. Doanh nghiệp cần phải dự tính được số lượng và sắp xếp chúng một cách logic về mặt thời gian, không gian và tính trọng yếu của các điều khoản.

Về điều khoản pháp lý, khi soạn thảo hợp đồng mua bán hàng hóa, doanh nghiệp cần phải đặt ra các câu hỏi sau: hàng hóa là gì? có bị cấm kinh doanh hay kinh doanh cần có điều kiện? quy chuẩn của Nhà nước về chất lượng hàng hóa? Ai là người chịu chế tài do hành vi vi phạm hợp đồng? tranh chấp giữa các bên nếu phát sinh sẽ giải quyết như thế nào?

Do đó, để trả lời được những câu hỏi nêu trên, doanh nghiệp cần lưu ý trong việc xây dựng những điều khoản trong hợp đồng mua bán hàng hóa, như: đối tượng hợp đồng, bồi thường thiệt hại và phạt vi phạm, giải quyết tranh chấp. Trong đó, về đối tượng hợp đồng là hàng hóa, doanh nghiệp khi soạn thảo cần phải đảm bảo quy định tại khoản 2 Điều 3 Luật Thương mại năm 2005, bao gồm: *“tất cả các loại động sản, kể cả động sản hình thành trong tương lai; những vật gắn liền với đất đai”*. Hàng hóa trong các giao dịch này không phải là những hàng hóa thương mại thông thường, mà phải là những loại hàng hóa nằm trong danh mục hàng hóa giao dịch tại Sở Giao dịch do Bộ trưởng Bộ Công

Thương quy định và đã được quy định cụ thể từ Điều 64 đến Điều 66 và Điều 68 Luật Thương mại năm 2005.

Đối tượng hàng hóa trong thương mại hẹp hơn đối tượng tài sản trong các giao dịch dân sự. Các loại tài sản là quyền tài sản như giấy tờ có giá gồm: cổ phiếu, trái phiếu, hối phiếu sẽ không thuộc phạm vi điều chỉnh của Luật Thương mại năm 2005. Đối với chất lượng hàng hóa, hàng hóa khi đưa vào hợp đồng thường đính kèm theo tiêu chuẩn trong nước hoặc quốc tế nhất định theo quy định pháp luật về tiêu chuẩn hàng hóa hoặc chỉ tiêu về phẩm chất. Đây là các tiêu chuẩn hướng đến việc đánh giá công năng, đặc trưng của hàng hóa để đáp ứng nhu cầu của cá nhân và xã hội. Trong quá trình soạn thảo điều khoản này, doanh nghiệp cần phải xác định xem thang tiêu chuẩn, quy trình đánh giá kỹ thuật nào mà các bên sử dụng để đánh giá chất lượng hàng hóa và đánh giá xem chúng có phù hợp với các quy định pháp luật hay không.

Từ đó, doanh nghiệp chỉ cần chỉ dẫn tiêu chuẩn này trong điều khoản này của hợp đồng mua bán hàng hóa và yêu cầu bên bán hàng cung cấp những tài liệu, hồ sơ chứng minh. Liên quan bồi thường thiệt hại và phạt vi phạm, doanh nghiệp cần lưu ý các bên khi thỏa thuận về mức phạt phải dựa vào điều 301 của Luật Thương mại để đưa ra mức phạt trong phạm vi từ 8% trở xuống.

Trong trường hợp các bên thỏa thuận mức phạt cao hơn (ví dụ 10%), thì phần vượt quá chênh lệch (2%) được coi là vi phạm điều cấm của pháp luật và bị vô hiệu. Đối với các điều khoản bồi thường thiệt hại, khi soạn thảo, doanh nghiệp cần đảm bảo dựa theo nguyên tắc bồi thường toàn bộ và thời hạn của Bộ luật Dân sự năm 2015. Điều này có nghĩa là thiệt hại xảy ra bao nhiêu, thì phải được bồi thường bấy nhiêu và người chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại phải nhanh chóng khắc phục tổn thất mà người bị thiệt hại phải gánh chịu. Liên quan đến điều khoản giải quyết tranh chấp, doanh nghiệp cần lưu ý khi soạn thảo hợp đồng, các bên nên ưu tiên việc thương lượng để giải quyết vấn đề trước khi sử dụng các cách thức khác.

Trong trường hợp thỏa thuận lựa chọn giải quyết tại Trọng tài hay tại Tòa án, phải tuân theo quy định của pháp luật. Doanh nghiệp cần lưu ý, trường hợp khi có tranh chấp phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa giữa thương nhân với thương nhân, thì các bên có quyền lựa chọn 1 trong 2 hình thức giải quyết tại Trọng tài hoặc tại Tòa án; nếu có sự tham gia của 1 bên là thương nhân nước ngoài, thì các bên còn có thể lựa chọn một tổ chức Trọng tài của Việt Nam, hoặc lựa chọn 1 tổ chức Trọng tài nước ngoài để giải quyết.

Về điều khoản thương mại, khi soạn thảo hợp đồng mua bán hàng hóa, doanh nghiệp cần phải xem xét các vấn đề liên quan đến giá cả và biến động giá cả, khối lượng hàng hóa, phương thức thanh toán - giao hàng. Liên quan đến giá cả, điều khoản này sẽ do các bên thỏa thuận. Tuy nhiên, trong quá trình soạn thảo, doanh nghiệp đưa ra đầy đủ các nội dung: đơn giá, tổng giá trị của một hàng hóa cụ thể.

Trong nhiều trường hợp, giá cả của một số hàng hóa cụ thể có thể bị biến động theo thời gian và thị trường. Doanh nghiệp cần lưu ý trong việc đưa ra cách xác định giá của các loại hàng hóa này theo những điều kiện, yếu tố khách quan tác động làm thay đổi giá cả, thay vì việc chỉ đưa ra một mức giá cố định. Đối với khối lượng/số lượng hàng hóa, điều khoản này thể hiện mặt lượng của hàng hóa trong hợp đồng. Khi xây dựng điều khoản này, doanh nghiệp cần làm rõ các nội dung mà các bên cần thỏa thuận: đơn vị tính, tổng số lượng hoặc phương pháp xác định số lượng.

Ví dụ: trong hợp đồng mua bán gạch men, doanh nghiệp cần phải biết được kích thước của từng ô gạch theo đơn vị tính centimet hoặc mét vuông, số lượng bao nhiêu miếng mà khách hàng mình và đối tác có nhu cầu. Trong trường hợp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, doanh nghiệp cần phải xem xét số lượng và đơn vị đo lường theo hệ thống đo lường quốc tế mà các bên lựa chọn và thống nhất đối với hàng hóa được giao dịch. Ngoài ra, doanh nghiệp cần phải soạn thảo điều khoản phương thức giao nhận với đầy đủ nội dung, bao gồm thời

điểm, địa điểm và cách thức giao nhận hàng hóa. Tương ứng với phương thức giao nhận, doanh nghiệp cần chú ý đến việc soạn thảo phương thức thanh toán trong hợp đồng mua bán hàng hóa.

Trong điều khoản này, cách thức mà các bên thực hiện nghĩa vụ giao, nhận tiền khi mua bán hàng hóa cần phải được cụ thể hóa, bao gồm nơi thanh toán, hình thức thanh toán, đồng tiền sử dụng. Chẳng hạn, khi soạn thảo điều khoản này, nếu các bên chọn thanh toán trực tiếp, doanh nghiệp ghi rõ qua hình thức nào như là tiền mặt hoặc séc. Nếu các bên gián tiếp thông qua sử dụng dịch vụ của bên thứ ba như là ngân hàng, doanh nghiệp cần ghi chính xác thông tin của bên thứ ba và tài khoản của bên được thanh toán. Một vấn đề mà doanh nghiệp cần lưu ý thêm đó là xác định đồng tiền thanh toán trong hợp đồng mua bán hàng hóa.

Theo khoản 13 Điều 1 Pháp lệnh Ngoại hối năm 2013, Điều 3 Thông tư số 32/2013/TT-NHNN, trong các hợp đồng mua bán hàng hóa giữa các thương nhân Việt Nam với nhau hoặc với cá nhân, tổ chức khác trên lãnh thổ Việt Nam, việc thanh toán yêu cầu bằng đồng tiền Việt Nam chứ không được sử dụng các đồng tiền của quốc gia khác, đồng tiền chung châu Âu - Euro (ngoại tệ). Tuy nhiên, trên thực tế cần nhìn nhận rằng, các bên trong nhiều trường hợp vẫn lựa chọn thanh toán bằng đồng ngoại tệ nhưng nếu có vấn đề phát sinh từ việc sử dụng sai đồng tiền thanh toán cũng không thể làm cho hợp đồng vô hiệu vì quan điểm của các tòa án cho rằng điều cấm này nằm trong một văn bản dưới luật không nằm trong một văn bản luật theo quy định điểm c khoản 1 điều 117 Bộ luật Dân sự năm 2015.

Không thể phủ nhận rằng, các hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay ngày càng tăng nhanh, đi cùng với nhu cầu khác nhau của con người. Do đó, nhiều doanh nghiệp khi tham gia giao dịch này luôn hướng đến bảo vệ quyền lợi của mình và giảm thiểu tối đa rủi ro trong quá trình soạn thảo, ký kết hợp đồng. Để thực hiện điều này, doanh nghiệp cần phải trang bị kiến thức về pháp luật hợp

đồng và hiểu được bản chất của quan hệ mua bán hàng hóa một cách đầy đủ, để có thể tối đa hóa được các lợi ích của mình. Vì thế, một số vấn đề quan trọng mà các doanh nghiệp cần phải lưu ý trong quá trình ký kết và soạn thảo hợp đồng mua bán hàng hóa bao gồm: hình thức, ngôn ngữ sử dụng, thẩm quyền ký kết và các điều khoản trọng yếu.

2.2. Thực tiễn về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay

2.2.1 Kết quả đạt được trong việc thực hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa

Việc thỏa thuận các nghĩa vụ giữa các bên (bên bán và bên mua hàng) càng chi tiết, cụ thể rõ ràng sẽ tạo điều kiện cho các bên thực hiện nghĩa vụ của mình một cách tốt nhất và ngược lại cũng hiểu rõ được những quyền lợi của mình được hưởng để từ đó có cơ chế kiểm tra giám sát việc thực hiện nghĩa vụ của bên bán và bên mua. Từ đó hạn chế những hiểu lầm, sai sót.. trong quá trình thực hiện hợp đồng giúp hai bên có thể dẫn tới tranh chấp. Khi nghĩa vụ của các bên trong mua bán hàng hóa được thỏa thuận và quy định cụ thể, chi tiết sẽ giúp các bên dễ dàng xác định trách nhiệm khi có vi phạm hợp đồng xảy ra, cũng như hướng giải quyết nhanh chóng mà không cần phải thông qua các bên giải quyết tranh chấp mà đôi khi vừa tốn kém mà không hiệu quả

Ngoài ra việc thỏa thuận nghĩa vụ trong hợp đồng đầy đủ và chi tiết sẽ góp phần thúc đẩy ý thức tự nguyện tuân thủ hợp đồng của các bên trong quá trình xác lập và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa giữa các bên. Vì khi quy định chi tiết và cụ thể các bên sẽ không tạo ra những khe hở và lách để cố tình vi phạm thỏa thuận để đạt được lợi ích không công bằng và khách quan.

Trong trường hợp nếu xảy ra tranh chấp từ quá trình thực hiện hợp đồng mà các bên phải thông qua các cơ quan tài phán để giải quyết thì việc nghĩa vụ của các bên được thỏa thuận đầy đủ, cụ thể... cũng là cơ sở quan trọng để vụ

việc được giải quyết nhanh chóng và chính xác đảm bảo quyền và lợi ích cho các bên một cách hợp pháp

2.2.2. Một số hạn chế trong việc thực hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa

a/ Tác động của các yếu tố chủ quan của các bên

Thứ nhất, do quá tin tưởng vào đối tác khi giao kết hợp đồng với các đối tác lớn có tầm ảnh hưởng và vị thế trên thị trường hoặc các đối tác làm ăn lâu năm với nhau thường tạo tâm lý chủ quan do các bên tổng việc thỏa thuận nghĩa vụ trong hợp đồng. Vì tâm lý tin tưởng đối tác sẽ không thoái thác trách nhiệm, lừa dối mình hoặc khi có mâu thuẫn sẽ giải quyết dễ dàng do thân quen... Lợi dụng tâm lý này của các bên có những đối tác khi ký kết hợp đồng đã cố tình đưa vào những thỏa thuận không rõ ràng để tìm cách trục lợi, hoặc trốn tránh trách nhiệm sau đó. Có thể thấy rõ hạn chế này qua các vụ việc sau:

Thứ hai, có những doanh nghiệp do quá cần hợp đồng của bên bán hoặc bên mua tại thời điểm ký kết (như đang thiếu nguồn nhiên liệu, sản phẩm đến hạn phải bàn giao ...) nên đánh liều ký các hợp đồng với những thỏa thuận chưa rõ ràng có thể dẫn tới rủi ro nhưng vẫn ký cho kịp tiến độ.

Thứ ba, Do trình độ năng lực của những người tham gia đàm phán ký kết và thực hiện hợp đồng có thể cũng dẫn tới những rủi ro trong thỏa thuận nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa

Thứ tư, thiếu tính thiện chí của các bên, có những thương nhân ngay tại thời điểm giao kết hợp đồng đã có ý định không tốt, thiếu thiện chí, mục đích của họ là kiếm lợi nhuận bằng mọi giá, kể cả lừa dối đối tác với những thỏa thuận không rõ ràng để dễ dàng chối bỏ thực hiện nghĩa vụ nếu có bất lợi cho mình.

b/ Tác động của yếu tố khách quan

Hiện nay các quy định liên quan đến các quyền và nghĩa vụ trong hợp đồng mua bán hàng hóa còn nhiều điểm chưa thống nhất, không cụ thể, thiếu rõ

ràng, điều này có thể dẫn tới nhiều cách hiểu và cách diễn giải cũng như thực hiện khác nhau giữa các bên

Tiểu kết chương 2

Xuyên suốt chương 2 ta có thể thấy rõ thực trạng pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên và thực tiễn áp dụng pháp luật trong hợp đồng mua bán hàng hóa. Hiểu rõ được những quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa, tìm hiểu sâu về mặt nội dung, đối tượng, chủ thể, và hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa. Từ đó ta dựa vào để đưa ra những giải pháp hoàn thiện thực thi pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa.

CHƯƠNG 3

ĐỊNH HƯỚNG HOÀN THIỆN VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA

3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa

3.1.1 Xây dựng khung pháp lý để các chủ thể kinh doanh thực hiện cạnh tranh lành mạnh trong xác lập, thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá

Việc cải cách pháp luật về lĩnh vực kinh doanh thương mại trong thời gian qua chủ yếu tập trung vào công tác giải thích pháp luật, chi tiết hóa các quy định pháp luật liên quan đến hoạt động thương mại. Cho đến thời điểm hiện tại thì BLDS 2015 và LTM 2005 là hai văn bản pháp luật điều chỉnh những vấn đề pháp lý liên quan đến hợp đồng mua bán hàng hóa; Chính phủ chưa có các văn bản hướng dẫn chi tiết thi hành hai văn bản pháp luật này. Chính vì lẽ đó, việc hiểu biết cũng như áp dụng BLDS 2015 và LTM 2005 của các doanh nghiệp để giao kết, thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa là rất hạn chế. Nhiều trường hợp, các doanh nghiệp do không hiểu, hoặc hiểu không đúng, không đầy đủ về điều khoản trong các văn bản pháp luật này mà không dám giao kết hoặc khi đã giao kết và thực hiện rồi phải chịu những hậu quả bất lợi. Do đó, cần sớm ban hành những văn bản hướng dẫn thi hành BLDS 2015 và LTM 2005 cũng như khi có một văn bản pháp luật mới ra đời. Như vậy, hoạt động lập pháp là hoạt động rất quan trọng, nó tạo nền tảng pháp lý cho các hoạt động mua bán giữa các cá nhân, thương nhân và pháp nhân. Các cá nhân, thương nhân và pháp nhân dựa vào pháp luật mà thoả thuận các điều khoản, giao kết hợp đồng, thực hiện hợp đồng cũng như giải quyết các tranh chấp phát sinh từ hợp đồng. Có thể nói, hiện nay, hệ thống pháp luật Việt Nam chưa thực sự hoàn chỉnh, luôn cần có sự thay đổi cho phù hợp với điều kiện cụ thể của xã hội nên việc hoàn thiện hệ

thống pháp luật ngay từ khâu lập pháp vô cùng cần thiết không chỉ đối với những vấn đề pháp lý về hợp đồng mua bán hàng hóa mà đối với đối với tất cả hoạt động nói chung diễn ra trong xã hội.

3.1.2. Pháp luật Việt Nam nói chung và pháp luật về mua bán hàng hoá phù hợp với các chuẩn của pháp luật quốc tế, đáp ứng yêu cầu hội nhập quốc tế

Hiện nay, Việt Nam đã ký kết và tham gia nhiều Hiệp định, Công ước quốc tế như Công ước Viên 1980, Hiệp định thương mại hàng hoá Asean, các Hiệp định thương mại tự do (FTAs)... Mặt khác, LTM 2005 đã được ban hành cách đây 13 năm có nhiều quy định không còn phù hợp. Do vậy, nhiều quy định của pháp luật Việt Nam cần phải dựa vào các quy định của Điều ước quốc tế, điều chỉnh nội luật hoá các quy định này trong LTM. Việc xây dựng, sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện các quy định trong lĩnh vực kinh doanh thương mại nói chung và các quy định về hợp đồng mua bán hàng hóa nói riêng cũng cần phải thực hiện theo hướng phát triển phù hợp với pháp luật quốc tế nhưng cũng đảm bảo được những lợi ích hợp pháp của các doanh nghiệp trong nước. Để làm được điều này cần có các chính sách cụ thể để lắng nghe và hiểu được các vấn đề mong mỏi của các doanh nghiệp; nhằm ban hành những văn bản quy phạm pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa có chất lượng, phù hợp và hài hòa được mục đích quản lý của nhà nước và lợi ích của doanh nghiệp cũng như thống nhất, phù hợp với thông lệ quốc tế.

Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế chỉ được công nhận có hiệu lực nếu nó được thể hiện dưới một hình thức nhất định, phù hợp với quy định của pháp luật áp dụng. Đây là điều kiện bắt buộc nhằm chứng minh sự tồn tại của hợp đồng. Hình thức của hợp đồng được thừa nhận và quy định trong pháp luật của hầu hết các quốc gia. Có hai quan điểm về hình thức của hợp đồng:

- Quan điểm thứ nhất: Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có thể được ký kết bằng lời nói, bằng văn bản, bằng hành vi hoặc các hình thức gián tiếp như đơn thư chào hàng, đặt hàng, fax, thư điện tử (giao dịch điện tử)... do các bên tự

do thỏa thuận. Các nước theo quan điểm này hầu hết là các nước có nền kinh tế thị trường phát triển, như Anh, Pháp, Mỹ... Công ước Viên 1980 của Liên hiệp quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế đã xây dựng các quy phạm thực chất thống nhất, về điều kiện này Công ước cho phép các bên có thể xác lập hợp đồng với mọi hình thức, kể cả thông qua người làm chứng.

- Quan điểm thứ hai: Một số nước lại đưa ra các yêu cầu bắt buộc về hình thức đối với hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế mới được công nhận hiệu lực pháp lý. Ví dụ, hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải được ký kết dưới hình thức văn bản, phải được phê chuẩn, hoặc có công chứng... mới có hiệu lực. Đây là quan điểm của một số nước đang phát triển, như Việt Nam. Nếu hợp đồng bắt buộc phải được ký bằng văn bản thì mọi sự thay đổi, bổ sung của nó cũng phải được lập thành văn bản.

3.1.3. Kết hợp hài hoà các lợi ích thúc đẩy lưu thông hàng hoá, phát triển kinh tế xã hội

Nền kinh tế nước ta là một nền kinh tế phát triển theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Chúng ta chấp nhận nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần là vì mục tiêu con người, làm cho đời sống người lao động ngày càng sung túc hơn, tiến bộ hơn. Cho nên, trong quan hệ lưu thông hàng hoá, phát triển kinh tế xã hội, Đảng ta luôn chú trọng tăng trưởng kinh tế phải luôn gắn liền với tiến bộ và công bằng xã hội. Công bằng xã hội không chỉ là động lực, mà còn là mục tiêu của tăng trưởng kinh tế. Do vậy, chúng ta không thể chấp nhận tăng trưởng kinh tế bằng mọi giá mà phải luôn gắn với một quan hệ phân phối đảm bảo sự cân bằng, hài hoà giữa các nhóm lợi ích bao gồm nhà nước, doanh nghiệp và người tiêu dùng.

Hình thức là một yếu tố pháp lý quan trọng của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, có quan hệ biện chứng với bản chất, giá trị hiệu lực của hợp đồng và là phương tiện để diễn đạt ý chí của các bên, cũng như chứng minh sự tồn tại của hợp đồng. Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là hợp đồng không giống như

hợp đồng trong phạm vi lãnh thổ của một quốc gia (hợp đồng nội địa), nguồn luật điều chỉnh của nó rất phong phú và đa dạng, bao gồm điều ước quốc tế, pháp luật quốc gia và tập quán thương mại quốc tế. Cho nên, muốn hợp đồng được công nhận giá trị pháp lý về mặt hình thức thì hình thức của hợp đồng phải tuân thủ pháp luật áp dụng cho hợp đồng đó. Trong trường hợp đó, hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế không được lập đúng hình thức theo quy định của pháp luật áp dụng thì có thể bị cơ quan tài phán (tòa án, trọng tài) tuyên bố vô hiệu. Nhận thức đúng về hình thức, mức độ ảnh hưởng của hình thức hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế đối với quan hệ pháp luật hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có ý nghĩa lý luận và thực tiễn quan trọng trong việc xây dựng các quy định pháp luật Việt Nam về hình thức, các hậu quả pháp lý thích ứng đối với các hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế vi phạm hình thức, tạo cơ sở lý luận để giải thích và áp dụng pháp luật trong việc giải quyết các tranh chấp từ hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, cũng như giúp các bên tham gia đàm phán ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế lựa chọn hình thức hợp đồng phù hợp với pháp luật áp dụng.

3.2. Giải pháp hoàn thiện các quy định của pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa

Việt Nam đang trong tiến trình phát triển nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa và toàn cầu hóa. Vì thế, nhiều loại hình doanh nghiệp ra đời làm gia tăng các hoạt động thương mại phát triển, đa dạng. Trong đó, mua bán hàng hóa được xem là hoạt động thương mại diễn ra phổ biến nhất khi nhu cầu của các doanh nghiệp ngày càng tăng, không chỉ liên quan đến lợi nhuận, xuất nhập khẩu, mà còn nhiều lợi ích khác cho việc kinh doanh.

Tuy nhiên, một thực tế cho thấy rằng, sự phát triển mạnh mẽ này cũng kéo theo sự xuất hiện hàng loạt tranh chấp phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa. Đặc biệt là trong quá trình soạn thảo và ký kết hợp đồng, nhiều doanh nghiệp vẫn còn thiếu cẩn trọng, sử dụng các hợp đồng mẫu không có nội dung

đầy đủ và chính xác. Điều này dẫn đến những hậu quả nghiêm trọng trong việc vận hành và hợp tác kinh doanh của doanh nghiệp. Để giảm bớt những rủi ro có thể phát sinh, bài viết sẽ đưa ra một số vấn đề mà các doanh nghiệp cần lưu ý trong quá trình soạn thảo và ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa.

Thực tế cho thấy, những bất cập trong quy định của pháp luật luôn là rào cản cho sự phát triển và hội nhập của mỗi quốc gia, gây khó khăn trong việc giao kết, thực hiện các hợp đồng thương mại, cũng như giải quyết các tranh chấp. Vì vậy, liên quan tới quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa, cần hoàn thiện các quy định pháp luật sau đây: Thứ nhất, cần điều chỉnh quy định về khái niệm “vi phạm cơ bản” LTM 2005 chưa có quy định thế nào là vi phạm cơ bản, cho nên về khái niệm “vi phạm cơ bản” cần kế thừa quy định này của Công ước Viên năm 1982, theo đó vi phạm cơ bản phải đạt được 03 điều kiện:

- + Có sự vi phạm hợp đồng;
- + Sự vi phạm đó dẫn đến hậu quả không mong muốn cho bên bị vi phạm
- + Bên vi phạm có lỗi vô ý, không nhìn thấy trước được hậu quả của sự vi phạm đó.

Việc quy định rõ ràng như trên giúp cho quá trình áp dụng được hiệu quả, từ đó hạn chế tranh chấp phát sinh và cách giải quyết tranh chấp cũng được dễ dàng hơn. Thứ hai, quy định về cách xác định thiệt hại để yêu cầu bồi thường Pháp luật Việt Nam cần có quy định cụ thể về cách xác định thiệt hại để yêu cầu bồi thường, nhằm tránh tình trạng cố tình vi phạm hợp đồng để thu lợi từ việc vi phạm. Theo đó, LTM cần bổ sung quy định theo hướng: Nếu người vi phạm nghĩa vụ thu lợi từ việc vi phạm thì người bị vi phạm có quyền yêu cầu bồi thường, cùng với những thiệt hại khác, khoản lợi đáng lẽ được hưởng không ít hơn thu nhập nói trên của người vi phạm. Thứ ba, điều chỉnh quy định về phạt vi phạm và bồi thường thiệt hại Xem phạt vi phạm như là hình thức của trách nhiệm do vi phạm nghĩa vụ của hợp đồng, không nên hạn chế mức phạt vi phạm 8% giá trị nghĩa vụ bị vi phạm như hiện nay, mà quy định mức phạt vi phạm do

các bên thỏa thuận khi ký kết hợp đồng. Mức phạt này có thể được Tòa án điều chỉnh theo yêu cầu của các bên khi chứng minh thiệt hại thực tế thấp hơn hoặc cao hơn so với mức phạt vi phạm mà các bên thỏa thuận.

3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả áp dụng quy định pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa

+ *Thứ nhất*, nhận thức pháp luật cho các doanh nghiệp trong ký kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa. Đây có lẽ là giải pháp hướng đến với số lượng lớn và nhiều thành phần trong xã hội. Các doanh nghiệp cần phải thường xuyên cập nhật thông tin pháp lý; xây dựng tổ chức pháp chế trong doanh nghiệp; sử dụng dịch vụ tư vấn pháp luật một cách thường xuyên và có hiệu quả; lãnh đạo cán bộ doanh nghiệp có kế hoạch định kỳ bồi dưỡng kiến thức về pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp tránh được những rủi ro không đáng có khi giao kết và thực hiện hợp đồng.

+ *Thứ hai*, thực hiện việc hỗ trợ thông tin từ cơ quan quản lý nhà nước về chuyên môn cho doanh nghiệp trong ký kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa. Nhà nước ta cần xây dựng một hệ thống thông tin giữa cơ quan quản lý Nhà nước và các doanh nghiệp. Các cơ quan chuyên môn như Sở Công thương, quản lý thương mại, quản lý thị trường... nên có trách nhiệm tư vấn cho các doanh nghiệp các thông tin cần thiết khi doanh nghiệp yêu cầu để họ nắm rõ về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa mà họ đang tiến hành ký kết và thực hiện. Bên cạnh đó, cần xây dựng và mở rộng hình thức tìm hiểu pháp luật cho doanh nghiệp như tọa đàm, tư vấn, xây dựng trang web riêng về công tác phổ biến, giáo dục pháp luật, để các doanh nghiệp có thể cập nhật thông tin, trao đổi, bàn bạc và tìm hướng giải quyết cho những vấn đề bức xúc trong quá trình thực thi pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa.

+ *Thứ ba*, giải quyết nhanh chóng, hiệu quả và kịp thời các tranh chấp phát sinh từ việc thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa. Cần nâng cao hiệu quả giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa bằng con đường Tòa án có hiệu quả, nhanh chóng và kịp thời; nhằm đảm bảo quyền và lợi ích của các doanh nghiệp, đảm bảo môi trường kinh doanh lành mạnh góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế, xã hội. Phải nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ làm công tác xét xử, đáp ứng được các yêu cầu của thực tiễn. Thường xuyên cập nhật những văn bản pháp luật và các thông tin về lĩnh vực mua bán tài sản cho cán bộ. Bên cạnh đó cần phải trau dồi các kỹ năng nghề nghiệp để có kinh nghiệm thực tiễn. Phải xây dựng và thực hiện mô hình tòa án theo cấp xét xử. Cần phải có sự đãi ngộ xứng đáng với những người làm công tác xét xử, để họ yên tâm cống hiến. Đối với các thiết chế trực tiếp tham gia vào việc bảo đảm tính thống nhất của hệ thống pháp luật, bao gồm nhiều cơ quan như: cơ quan soạn thảo, cơ quan trình, cơ quan thẩm tra, cơ quan cho ý kiến, cơ quan xem xét thông qua hoặc ký ban hành văn bản. Để các thiết chế này hoạt động có hiệu quả, cần thiết phải đầu tư nguồn nhân lực và kinh phí hoạt động; để có thể thu hút những chuyên gia giỏi và nâng cao chất lượng của đội ngũ cán bộ, công chức ở các cơ quan này.

+ *Thứ tư*, tuyên truyền, phổ biến pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa đến mọi người dân, ở mọi miền đất nước một cách hiệu quả và thực chất, tránh hiện tượng tuyên truyền hình thức, phong trào

Tiểu kết chương 3

Khi tham vào mua bán hàng hóa các bên luôn tìm cách hạn chế tối đa những mâu thuẫn và tranh chấp phát sinh, cùng với đó là đảm bảo uy tín cho doanh nghiệp của mình. Đây chính là điều kiện đảm bảo sự tồn tại và phát triển. Tuy nhiên, vì mục đích lợi nhuận không ít các bên tiếp mọi thủ đoạn, thậm chí là vi phạm nghĩa vụ của mình sau khi hưởng quyền gây thiệt hại cho đối tác. Nhưng bên cạnh đó có những mâu thuẫn dẫn tới vi phạm là do lỗi khách quan mang tới hoặc do sự hiểu nhầm giữa các bên. Dù bất kỳ lý do gì, khi mâu thuẫn và tranh chấp xảy ra thì nguy cơ thiệt hại cho các bên là không thể tránh khỏi.

Do vậy, càng hiểu rõ các nguy cơ thì các bên càng hạn chế được rủi ro trong khi giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa. Từ đó giúp cho doanh nghiệp ổn định và phát triển

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường cùng xu hướng toàn cầu hóa diễn ra ngày càng sâu sắc và mạnh mẽ, với việc Việt Nam đã gia nhập WTO mở ra nhiều bạn hàng mới, hoạt động mua bán diễn ra sôi nổi và đa dạng hơn. Cùng với việc mở cửa, hội nhập và phát triển, kinh tế Việt Nam chịu sự tác động của nền kinh tế các nước trong khu vực cũng như nền kinh tế thế giới ngày càng nhiều. Do đó, các doanh nghiệp muốn khẳng định vị thế của mình trên trường quốc tế thì trước hết phải tạo uy tín của mình ở trong nước mà trong đó mua bán hàng hóa là hoạt động không thể thiếu của các doanh nghiệp; và cần phải có những biện pháp để trang bị và nâng cao kiến thức pháp luật cho mình để việc giao kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa đạt hiệu quả và lợi ích cao nhất. Chính vì thế, hợp đồng mua bán hàng hóa đóng vai trò rất quan trọng, không thể thiếu được đối với các chủ thể trong quan hệ mua bán hàng hóa. Nó cũng là công cụ quan trọng để nhà nước quản lý và điều hành nền kinh tế đạt hiệu quả cao nhất. Trong khuôn khổ đề tài nghiên cứu “*Hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam*”, luận văn đã tập trung nghiên cứu các quy định của pháp luật Việt Nam liên quan đến vấn đề hợp đồng mua bán hàng hóa, thực trạng pháp luật hợp đồng mua bán hàng hóa, cũng như thực trạng thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa tại Việt Nam, để từ đó đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện hệ thống pháp luật thương mại về hợp đồng mua bán hàng hóa, nâng cao hiệu quả việc thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam. Tạo hành lang pháp lý vững chắc bảo đảm môi trường cạnh tranh lành mạnh, bảo vệ người tiêu dùng và là cơ sở để các thương nhân thúc đẩy hoạt động thương mại đạt hiệu quả cao nhất; tạo môi trường pháp lý thông thoáng cho thương nhân ký kết và thực hiện hợp đồng và nâng cao tính hiệu quả của hệ thống pháp luật Việt Nam hơn nữa.

Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay là một thỏa thuận luôn luôn gắn liền với các hợp đồng yếu tố nên các bên

tham gia ký kết hợp đồng có quốc tịch và trụ sở thương mại khác nhau. Khi các bên cùng thực hiện hợp đồng thì sẽ phát sinh một số quyền và nghĩa vụ. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa được các hệ thống pháp luật khác nhau trên Thế giới quy định không giống nhau. Tuy nhiên dù được quy định ra sao thì các hệ thống pháp luật này cùng chung đó là quyền của bên này chính là nghĩa vụ của bên kia và ngược lại và các bên có quyền thỏa thuận với nhau về các nghĩa vụ cũng như cơ chế, cách thức thực hiện các nghĩa vụ đó (ngoài những loại nghĩa vụ được pháp luật định sẵn). Hiện nay xu thế quan trọng trong giao kết hợp đồng nhà nước tạo điều kiện cho các bên tự do thỏa thuận tối đa nghĩa vụ của nhau trong hợp đồng và để các chủ thể tự chịu trách nhiệm với nó. Nhà nước chỉ tham gia khi các bên có yêu cầu liên quan thôi. Do vậy để đảm bảo giao kết và thực thi hợp đồng khi tiến hành các hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế các bên cần nắm vững và thỏa thuận đầy đủ chi tiết các nghĩa vụ của mình cũng như của đối tác vì nghĩa vụ chính là quyền lợi, và cũng là cơ sở cho trách nhiệm pháp lý nếu xảy ra vi phạm hợp đồng. Có thể khẳng định rằng cho đến thời điểm này Việt Nam đã hội nhập tương đối sâu, rộng vào nền kinh tế thế giới. Chúng ta đã là thành viên của WTO, CTPPTP, CISG... cùng hàng loạt các thỏa thuận thương mại song phương và khu vực nên việc trao đổi mua bán hàng hóa với các quốc gia khác trên thế giới là một nhu cầu thiết yếu. Chính vì vậy, để đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp của mình các thương nhân cần hiểu và nắm rõ các quy định liên quan đến hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nói chung trong đó có các thỏa thuận về nghĩa vụ của các bên trong giao kết hợp đồng nói riêng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Danh mục tài liệu tham khảo

Tiếng Việt :

- [1] Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2015
- [2] Luật Thương mại Việt Nam 2005
- [3] Dự án hỗ trợ thương mại đa biên (MUTRAP 3), (2011), Báo cáo chiến lược tổng thể phát triển ngành dịch vụ tới năm 2020 và tầm nhìn tới năm 2025
- [4] Đinh Thị Mai Phương (2005), Tổng nhất Luật hợp đồng ở Việt Nam, NXB Tư Pháp, tr. 67
- [5] VCCI, DANIDA. (2010), cẩm nang hợp đồng thương mại, NXB Lao động..
- [6] nganhangphapluat.thukyluat.vn.
- [7] Nguyễn Thị Mơ. (2004), “Lựa chọn bước đi và giải pháp để Việt Nam mở cửa về dịch vụ thương mại”, NXB Lý luận chính trị.

Danh mục các Website tham khảo:

- [8] <https://tcdcpl.moj.gov.vn/qt/tintuc/Pages/thi-hanh-phap-luat.aspx?ItemID=638>
- [9] <https://tapchi.vn/bai-viet/nghien-cuu/hoi-thao-tong-ket-thuc-tien-thi-hanh-luat-thuong-mai-nam-2005>
- [10] <https://tcdcpl.moj.gov.vn/qt/tintuc/Pages/phap-luat-kinh-te.aspx?ItemID=263>
- [11] <http://www.lapphap.vn/Pages/tintuc/tinchitiet.aspx?tintucid=208700>
- [12] <https://www.tapchicongthuong.vn/bai-viet/phap-luat-quyen-nghia-vu-mot-so-bat-cap-va-giai-phap-gop-phan-hoan-thien-75960.htm>