

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
KHOA LUẬT

NGÔ THỊ KIỀU TRANG

THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA
THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM

Chuyên ngành: Luật Kinh tế

Mã số : 60 38 01 07

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

Hà Nội – 2014

Công trình được hoàn thành tại Khoa Luật - Đại học Quốc gia Hà Nội

Cán bộ hướng dẫn khoa học: TS. Phan Thị Thanh Thủy

Phản biện 1:

Phản biện 2:,

Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận văn thạc sĩ họp tại
Khoa Luật – Đại học Quốc gia Hà Nội.

Vào hồi: giờ ... ngày ... tháng... năm....

Có thể tìm hiểu luận văn tại

Trung tâm tư liệu Khoa Luật – Đại học Quốc gia Hà Nội

Trung tâm Thông tin – Thư viện, Đại học Quốc gia Hà Nội

MỤC LỤC

Lời cam đoan

Mục lục

Danh mục ký hiệu, chữ viết tắt

Danh mục bảng biểu

MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM.....	4
1.1. Khát quát chung về hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam.....	4
1.1.1. Quá trình phát triển pháp luật hợp đồng Việt Nam.....	4
1.1.2. Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hóa.....	11
1.1.3. Đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa	18
1.1.4. Phân loại hợp đồng mua bán hàng hóa.	21
1.2. Cấu trúc của hợp đồng mua bán hàng hóa	22
1.3. Thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa	23
1.3.1. Khái niệm thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa.....	23
1.3.2. Các nguyên tắc thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa.....	24
1.4. Những yếu tố cơ bản cấu thành nên hợp đồng mua bán hàng hóa	26
1.4.1. Chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa	26
1.4.2. Đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa	29
1.4.3. Nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa.....	32
CHƯƠNG 2. THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM.....	42
2.1. Thực hiện đúng đủ về đối tượng hàng hóa và thực tiễn thi hành pháp luật.....	42
2.1.1. Quy định của pháp luật về đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa.....	42
2.1.2. Thực tiễn thi hành pháp luật.....	46
2.2. Giá cả, phương thức thanh toán	48
2.2.1. Giá cả.....	48
2.2.2. Phương thức thanh toán.....	48
2.2.3. Tình hình thực thi pháp luật	47
2.3. Quyền và nghĩa vụ của các bên.....	57

2.3.1. Nghĩa vụ của người bán	57
2.3.2. Nghĩa vụ của người mua	60
2.4. Trách nhiệm pháp lý do vi phạm hợp đồng	62
2.4.1. Khái niệm	62
2.4.2. Các hình thức trách nhiệm pháp lý.....	62
2.4.3. Các trường hợp miễn trách nhiệm.....	68
2.5. Các nội dung khác của hợp đồng mua bán hàng hóa	69
2.5.1. Sửa đổi, chấm dứt hợp đồng mua bán hàng hóa	69
2.5.2. Các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng	70
2.5.3. Chuyển rủi ro và chuyển quyền sở hữu.....	70
2.5.4. Rủi ro đối với hàng hóa.....	75
2.5.5. Giải quyết tranh chấp	77
2.6. Đánh giá về thực trạng thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa của các doanh nghiệp	82
2.6.1. Tình hình thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa.....	82
2.6.2. Nguyên nhân dẫn đến các tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam.....	84
CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ	89
3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật.....	90
3.1.1. Xây dựng và hoàn thiện các quy định của pháp luật thương mại hiện hành về mua bán hàng hóa thống nhất trong luật pháp quốc gia và phù hợp với thông lệ quốc tế.....	90
3.1.2. Tăng cường các cơ chế hỗ trợ ký kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa.....	94
3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa	95
3.2.1. Hoàn thiện pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa hiện hành trong nước.....	95
3.2.2. Tham gia điều ước quốc tế về hợp đồng mua bán hàng hóa.....	98
3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả của việc ký kết và thực thi hợp đồng mua bán hàng hóa	101
KẾT LUẬN	104
TÀI LIỆU THAM KHẢO	105

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài

Hiện nay, hoạt động thương mại đang diễn ra rất mạnh mẽ trên thế giới cũng như ở Việt Nam (VN). Đặc biệt, khi VN đang ngày càng phát triển và trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Quốc tế (WTO) thì càng tạo điều kiện thuận lợi để nền kinh tế phát triển mạnh mẽ, cũng như thúc đẩy hoạt động thương mại trong nhiều lĩnh vực khác nhau như thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ, thương mại liên quan đến sở hữu trí tuệ.... Hoạt động này đòi hỏi phải sử dụng các công cụ pháp lý điều chỉnh khác nhau, đó là những hợp đồng thương mại: hợp đồng mua bán hàng hoá (HĐMBHH), hợp đồng vận chuyển hàng hoá, hợp đồng cung cấp các loại dịch vụ....

Trong các chế định trên, có lẽ chế định HĐMBHH được chú ý nhiều nhất bởi vai trò quan trọng của nó. Có thể thấy, trải qua nhiều thế kỷ, trao đổi hàng hóa là hoạt động chính trong hoạt động thương mại, là cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng, không chỉ giới hạn ở phạm vi mỗi quốc gia mà còn mở rộng ra các quốc gia khác nhau trên toàn thế giới. Việc nắm vững, hiểu rõ các quy định của pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa sẽ giúp các chủ thể kinh doanh ký kết và thực hiện hợp đồng được thuận lợi và hiệu quả. Tuy nhiên, một thực tế là còn khá nhiều thương nhân trong nước tỏ ra lúng túng khi thực hiện các hợp đồng mua bán hàng hóa, từ đó dẫn đến những tranh chấp đáng tiếc xảy ra giữa các thương nhân với nhau trong quan hệ mua bán hàng hóa. Đó cũng là lý do mà người viết lựa chọn đề tài ***“Thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam”***.

2. Tình hình nghiên cứu đề tài

Trong lĩnh vực khoa học pháp lý đã có nhiều công trình, bài viết nghiên cứu vấn đề về thực hiện HĐMBHH theo những khía cạnh khác nhau như khóa luận tốt nghiệp *“Pháp luật về hoạt động mua bán hàng hóa trong nước: lý luận và thực tiễn”* của tác giả Phan Trần Duy Khiêm – Đại học Cần Thơ; luận văn *“Hợp đồng mua bán hàng hóa từ lý thuyết đến thực tiễn áp dụng tại công ty TNHH IPC”* của tác giả Phạm Thị Lan Phương – Đại học Kinh tế Quốc dân; luận văn *“Hợp đồng mua bán hàng hóa và thực tiễn áp dụng tại công ty cổ phần hóa dầu Petrolimex”* của tác giả Vũ Phương Huyền; Luận văn *“Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế”* của tác giả Dương Bảo Trân – Đại học Cần Thơ... Các công trình trên đã góp phần quan trọng vào việc hoàn thiện hệ thống pháp luật Việt Nam về thực hiện HĐMBHH. Tuy nhiên, cho đến nay các công trình nghiên cứu trên đều chưa tập trung đánh giá thực tiễn việc thực hiện hợp đồng này cũng như chưa đưa ra được các giải pháp cụ thể nhằm nâng cao hiệu quả của việc ký kết cũng như thực thi HĐMBHH. Đây là vấn đề cấp thiết đặt ra trong tiến trình hoàn thiện hệ thống pháp luật nói chung, hệ thống pháp luật kinh tế nói riêng ở nước ta.

3. Mục đích và nhiệm vụ của luận văn

3.1. Mục tiêu tổng quát

Luận văn tập trung phân tích và làm sáng tỏ những vấn đề pháp lý về việc thực hiện HĐMBHH. Đồng thời, bình luận và đánh giá thực tiễn việc thực hiện hợp đồng loại này, để từ

đó có cơ sở xây dựng và hoàn thiện các quy định của pháp luật thương mại hiện hành về mua bán hàng hóa thống nhất trong luật pháp quốc gia và phù hợp với thông lệ quốc tế.

3.2. Mục tiêu cụ thể

Thứ nhất, tìm hiểu và phân tích khái niệm, đặc điểm của HĐMBHH, từ đó làm rõ các vấn đề lý luận và các nguyên tắc thực hiện HĐMBHH.

Thứ hai, luận văn sẽ nêu và phân tích các nội dung cơ bản của HĐMBHH, đồng thời phân tích thực trạng thực thi trên thực tế và đưa ra các nguyên nhân dẫn đến tranh chấp HĐMBHH hiện nay.

Cuối cùng, kiến nghị một vài giải pháp để xây dựng và hoàn thiện pháp luật Việt Nam về HĐMBHH.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của luận văn là các quy định về hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam hiện hành.

Phạm vi nghiên cứu của luận văn tập trung vào các vấn đề lý luận và thực tiễn việc thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam hiện hành.

5. Phương pháp nghiên cứu

Đề tài được thực hiện trên cơ sở phương pháp luận của chủ nghĩa triết học Mác – Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh và quan điểm, đường lối, chính sách của Đảng, Nhà nước ta về phát triển kinh tế xã hội, về xây dựng và hoàn thiện pháp luật trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Các phương pháp nghiên cứu cụ thể được sử dụng trong Luận văn là phương pháp phân tích – tổng hợp, phương pháp lịch sử cụ thể, phương pháp luận học so sánh.

6. Tính mới và những đóng góp của đề tài

Hiện nay chưa có đề tài nào nghiên cứu một cách toàn diện về cả lý luận và thực tiễn về thực hiện HĐMBHH. Do đó, việc nghiên cứu đề tài “*Thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam*” tương đối là mới. Đề tài sẽ hệ thống hóa, làm sáng tỏ thêm về mặt lý luận khái niệm, đặc điểm, nội dung, nguyên tắc của việc thực hiện HĐMBHH, qua đó góp phần làm luận cứ khoa học cho quá trình hoàn thiện pháp luật Việt Nam trong việc thực hiện hợp đồng này.

7. Kết cấu của luận văn

Với những mục tiêu trên đây, luận văn được chia thành 3 chương như sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam.

Chương 2: Thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam.

Chương 3: Một số giải pháp và kiến nghị.

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM

1.1. Khát quát chung về hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam

1.1.1. Quá trình phát triển pháp luật hợp đồng Việt Nam

1.1.1.1. Hợp đồng kinh tế trong nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung

Nghị định số 54/CP ngày 10/3/1975 đưa ra định nghĩa về HĐKT: HĐKT là công cụ pháp lý của nhà nước trong việc xây dựng và phát triển kinh tế quốc dân xã hội chủ nghĩa (XHCHN). Nghị định này đã xây dựng khá rõ ràng mối quan hệ XHCHN giữa các bên có liên quan dẫn đến việc ký kết và thực hiện HĐKT đã ký đồng thời cũng quy định nghĩa vụ và chịu trách nhiệm từng bên đối với nhau, bảo vệ quyền và lợi ích của các bên tham gia ký kết, định hướng cho các bên bằng những kế hoạch cụ thể giúp các thành viên thực hiện được mục tiêu ban đầu đặt ra.

1.1.1.2. Hợp đồng kinh tế trong giai đoạn đầu của Đổi mới

Ngày 25/09/1989 Hội đồng Nhà nước đã thông qua Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế (PL HĐKT) và nhiều văn bản khác để điều chỉnh các quan hệ hợp đồng theo quan điểm mới, PL HĐKT 1989 ra đời đánh dấu một bước tiến quan trọng trong lĩnh vực pháp lý về HĐKT nói chung bao gồm cả hợp đồng mua bán hàng hóa (HĐMBHH), là một trong những dấu ấn quan trọng để thiết lập nên khung pháp luật kinh tế của thời kỳ Đổi mới.

1.1.1.3. Quy định của pháp luật Việt Nam về hợp đồng mua bán hàng hóa trong thời kỳ của hội nhập kinh tế

a. Trong giai đoạn hội nhập kinh tế khu vực

Những năm 90 VN bắt đầu tham gia hội nhập kinh tế khu vực và nền kinh tế thế giới. Quốc hội đã lần lượt ban hành hai văn bản pháp luật mới là Bộ luật dân sự (BLDS) 1995 và Luật thương mại (LTM) 1997. Đây chính là một bước đột phá mới trong những quy định về hợp đồng và quyền tự do hợp đồng.

b. Giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế

Đứng trước yêu cầu hội nhập của đất nước, ngày 14/11/2005 Quốc hội đã ban hành LTM số 36/2005-QH 11 quy định về hoạt động thương mại (chính thức có hiệu lực từ ngày 01/01/2006, thay thế LTM năm 1997) nhằm tạo một hành lang pháp lý hoàn chỉnh cho các thương nhân trong hoạt động thương mại. Cũng giống như LTM năm 1997, LTM năm 2005 cũng quy định khá đầy đủ và chi tiết về mua bán hàng hóa cũng như HĐMBHH. Đây là nguồn luật chính điều chỉnh các quan hệ hợp đồng trong lĩnh vực kinh doanh thương mại.

1.1.2. Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hóa

1.1.2.1. Quan niệm về hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam

Tại Điều 428 BLDS 2005 có đưa ra định nghĩa: “Hợp đồng mua bán tài sản là sự thỏa thuận giữa các bên, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao tài sản cho bên mua và nhận tiền, còn bên mua có nghĩa vụ nhận tài sản và trả tiền cho bên bán”. Trong khi đó, Điều 3 LTM 2005

định nghĩa: “mua bán hàng hóa là hoạt động thương mại, theo đó các bên 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 đúng thỏa thuận”. Có thể khẳng định HĐMBHH trong thương mại là một dạng cụ thể của hợp đồng mua bán tài sản.

1.1.2.2. Quan niệm về hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Quốc tế

Theo quy định tại Khoản 1 Điều 27, mua bán hàng hóa quốc tế là mua bán hàng hóa được thực hiện dưới các hình thức xuất khẩu, nhập khẩu, tạm nhập tái xuất, tạm xuất tái nhập và chuyển khẩu.

Pháp luật của nhiều nước cũng như các văn bản pháp lý của quốc tế điều chỉnh các loại hợp đồng thương mại quốc tế xác định tính quốc tế của hợp đồng thương mại quốc tế dựa trên dấu hiệu lãnh thổ, hay nói chính xác hơn là địa điểm hoạt động thương mại (Place of Business) của thương nhân.

Theo Công ước La Haye năm 1964 về luật thống nhất về mua bán hàng hóa quốc tế (Convention relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods) thì HĐMBHHQT là HĐMBHH được ký kết giữa các bên có trụ sở thương mại đóng trên lãnh thổ các quốc gia khác nhau nếu có thêm một trong các điều kiện sau:

- ❖ Thứ nhất, hợp đồng liên quan đến vật mà trong thời gian ký kết hợp đồng vật đó được chuyên chở hoặc phải được chuyên chở từ lãnh thổ của quốc gia này đến lãnh thổ của quốc gia khác;
- ❖ Thứ hai, hành vi chào hàng và hành vi chấp nhận chào hàng được thực hiện trên lãnh thổ của các quốc gia khác nhau;
- ❖ Thứ ba, việc giao hàng được thực hiện trên lãnh thổ của một quốc gia khác với quốc gia nơi tiến hành hành vi chào hàng hoặc hành vi chấp nhận chào hàng (Điều 1 PL HĐKT).

Khác với Công ước La Haye 1964, Công ước Viên 1980 của Liên Hợp Quốc về HĐMBHHQT (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods) không đưa ra định nghĩa nào về HĐMBHHQT, mà chỉ đưa ra một tiêu chuẩn để khẳng định tính quốc tế của HĐMBHHQT. Tương tự, Bộ nguyên tắc của Unidroit (Viện thống nhất về tư pháp quốc tế) về hợp đồng thương mại quốc tế 2004 (Principles of International Commercial Contracts - viết tắt là PICC) không đưa ra quy định trực tiếp về HĐMBHHQT, nhưng phần bình luận về lời mở đầu của PICC (phần bình luận cũng là một phần của Bộ nguyên tắc hoàn chỉnh) đã chỉ rõ rằng tính chất quốc tế (yếu tố nước ngoài) của một hợp đồng có thể được xác định bằng nhiều cách. Nhìn chung, HĐMBHHQT là hợp đồng được ký kết giữa các bên có trụ sở thương mại (địa điểm kinh doanh) nằm trên lãnh thổ của các quốc gia khác nhau, trong đó quy định bên bán phải cung cấp hàng hóa, chuyển giao các chứng từ có liên quan đến hàng hóa và quyền sở hữu hàng hóa, bên mua phải thanh toán tiền hàng và nhận hàng theo thỏa thuận.

1.1.3. Đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa

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

1.1.3.1. Chủ thể

HĐMBHH được thiết lập chủ yếu giữa các thương nhân. Theo quy định của LTM 2005 thì “*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*” (Khoản 1 Điều 6 LTM).

1.1.3.2. Đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa

Đối tượng của HĐMBHH là hàng hóa [30, tr20]. Theo quy định tại Khoản 2 Điều 3 LTM năm 2005 thì hàng hóa bao gồm tất cả các động sản, kể cả động sản hình thành trong tương lai, và cả vật gắn liền với đất đai.

1.1.3.3. Hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa

LTM năm 2005 cũng quy định: “HĐMBHH được thể hiện bằng lời nói, bằng văn bản hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể. Đối với các loại HĐMBHH mà pháp luật quy định phải được lập thành văn bản thì phải tuân theo các quy định đó” (Điều 24 LTM).

Riêng HĐMBHHQT phải được lập thành văn bản hoặc hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương [30, tr19]. Các hình thức có giá trị pháp lý tương đương văn bản bao gồm điện báo, telex, fax, thông điệp dữ liệu (là thông tin được tạo ra, gửi đi, nhận và lưu giữ bằng phương tiện điện tử) và các hình thức khác theo quy định của pháp luật.

1.1.3.4. Mục đích của hợp đồng mua bán hàng hóa

Đối với hai bên chủ thể là thương nhân với nhau thì mục đích là lợi nhuận. Trong HĐMBHH ngoài chủ thể là thương nhân thì còn có các tổ chức, cá nhân không phải là thương nhân, trong trường hợp này mục đích của việc thực hiện HĐMBHH là dành cho mục đích sinh hoạt, tiêu dùng hay phục vụ hoạt động của các cơ quan tổ chức.

1.1.4. Phân loại hợp đồng mua bán hàng hóa.

Theo đặc điểm của các giao dịch mua bán hàng hóa trong thương mại có thể chia thành ba loại cơ bản như sau:

1.1.4.1. Hợp đồng mua bán hàng hóa thông thường (nội địa):

Là HĐMBHH mà các bên chủ thể của hợp đồng thực hiện các giao dịch về mua bán hàng hóa với nhau trên lãnh thổ VN mà đối tượng là hàng hóa được quy định tại Điều 3 LTM 2005 bao gồm cả động sản và bất động sản gắn liền với đất đai.

1.1.4.2. Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế:

Là HĐMBHH có thêm yếu tố quốc tế - là yếu tố vượt ra khỏi phạm vi một quốc gia. Tại Điều 27 LTM 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”.

1.1.4.3. Hợp đồng mua bán hàng hóa được giao kết thông qua Sở giao dịch hàng hóa:

Mua bán hàng hóa qua Sở 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 Sở giao dịch hàng hóa theo những tiêu chuẩn của Sở 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). Theo Điều 64 LTM, HĐMBHH qua Sở giao dịch hàng hóa bao gồm hợp đồng kỳ hạn và hợp đồng quyền chọn.

1.2. Cấu trúc của hợp đồng mua bán hàng hóa

Nội dung của HĐMBHH trước hết là những điều khoản do các bên thỏa thuận. Trên cơ sở các quy định của BLDS và LTM, xuất phát từ tính chất của quan hệ mua bán hàng hóa trong thương mại, có thể thấy những điều khoản quan trọng của HĐMBHH bao gồm : đối tượng, chất lượng, giá cả, phương thức thanh toán, thời hạn và địa điểm giao nhận hàng.

1.3. Thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa

1.3.1. Khái niệm thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa

Khoản 12 Điều 3, LTM 2005 định nghĩa “Vi phạm hợp đồng là việc một bên không thực hiện, thực hiện không đầy đủ hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ theo thỏa thuận giữa các bên hoặc theo quy định của Luật này”. Do đó, có thể mặc nhiên hiểu rằng thực hiện hợp đồng là việc các bên phải thực hiện đúng và đầy đủ những những nghĩa vụ được cam kết trong hợp đồng (contractual obligations) để từ đó làm cho bên kia được hưởng quyền lợi trong hợp đồng (contractual rights). Thực hiện HĐMBHH là một đòi hỏi pháp lý bắt buộc mà các bên phải tuân thủ.

1.3.2. Các nguyên tắc thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa

Hợp đồng được giao kết hợp pháp trở thành “luật” đối với các bên, làm phát sinh các nghĩa vụ cụ thể cho mỗi bên và họ phải thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đó thì mới đảm bảo quyền lợi cho bên kia và đảm bảo lợi ích chung mà cả hai bên cùng hướng đến.

1.3.2.1. Nguyên tắc thực hiện đúng đối tượng của hợp đồng

Nguyên tắc này đòi hỏi các bên thực hiện đúng điều khoản đối tượng là hàng hóa của hợp đồng.

1.3.2.2. Nguyên tắc thực hiện đúng và đầy đủ

Nguyên tắc thực hiện đúng đòi hỏi các bên phải thực hiện đúng và đầy đủ tất cả các điều khoản đã cam kết trong hợp đồng, tức là tất cả các quyền và nghĩa vụ phát sinh từ quan hệ hợp đồng đều phải được thực hiện đầy đủ.

1.3.2.3. Nguyên tắc thực hiện hợp đồng một cách trung thực, thiện chí theo tinh thần hợp tác và cùng có lợi nhất cho các bên, bảo đảm tin cậy lẫn nhau

Nguyên tắc này đòi hỏi các bên phải hợp tác chặt chẽ với nhau, thường xuyên theo dõi và giúp đỡ nhau để thực hiện đúng và nghiêm chỉnh mọi điều khoản của hợp đồng, giúp nhau khắc phục những khó khăn trong quá trình thực hiện hợp đồng. Trong giao kết hợp đồng các

bên phải thể hiện sự trung thực, ngay thẳng thì mới có thể trở thành đối tác lâu dài của nhau trong quan hệ mua bán hàng hóa cũng như các quan hệ dân sự.

1.3.2.4. Nguyên tắc thực hiện hợp đồng không vi phạm pháp luật, không xâm phạm đến quyền và lợi ích hợp pháp của người khác

Pháp luật đòi hỏi các doanh nghiệp tham gia HĐMBHHQT không được vi phạm những điều cấm của pháp luật, đồng thời cũng không được xâm phạm đến lợi ích hợp pháp của người khác.

1.4. Những yếu tố cơ bản cấu thành nên hợp đồng mua bán hàng hóa

1.4.1. Chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa

1.4.1.1. Thương nhân

Thương nhân bao gồm tổ chức kinh tế được thành lập hợp pháp, cá nhân hoạt động thương mại một cách thường xuyên, độc lập và có đăng ký kinh doanh. Thương nhân sẽ không bao gồm hộ gia đình, tổ hợp tác vì tuy được thừa nhận là chủ thể của luật dân sự, có quyền hoạt động kinh doanh dưới hình thức hộ kinh doanh, cá thể song hộ gia đình, tổ hợp tác không phải là tổ chức kinh tế, cũng chẳng phải là cá nhân. Thương nhân gồm có thương nhân VN và thương nhân nước ngoài có thể là cá nhân, pháp nhân hoặc chủ thể khác.

1.4.2. Đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa

HĐMBHH có đối tượng là hàng hóa. Dựa vào tính chất pháp lý, hàng hóa được chia thành nhiều loại khác nhau như bất động sản, động sản, tài sản hữu hình, tài sản vô hình hoặc các quyền về tài sản... Hàng hóa là đối tượng của hợp đồng mua bán bao gồm tất cả các loại tài sản được phép tự do lưu thông và không nằm trong danh mục bị cấm lưu thông theo quy định của pháp luật.

1.4.3. Nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa

Điều 402 BLDS cũng chỉ quy định các bên “có thể thỏa thuận” mà không đòi hỏi phải thỏa thuận những nội dung chủ yếu nào. Xuất phát từ tính chất của quan hệ HĐMBHH trong thương mại, có thể thấy những điều khoản quan trọng của HĐMBHH bao gồm: đối tượng, chất lượng, giá cả, phương thức thanh toán, thời hạn và địa điểm giao nhận hàng.

1.4.3.1. Quyền và nghĩa vụ của bên bán và bên mua

❖ Nghĩa vụ của bên bán

Bên bán phải giao hàng hóa phù hợp với quy định của hợp đồng về số lượng, chất lượng, cách thức đóng gói, bảo quản và các quy định khác trong hợp đồng. Bên bán còn phải kiểm tra hàng hóa trước khi giao hàng. Bên bán còn có nghĩa vụ bảo đảm quyền sở hữu đối với hàng hóa.

❖ Quyền của bên bán

Bên bán có quyền nhận tiền bán hàng theo thỏa thuận trong HĐMBHH. 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.

1.4.3.2. Quyền và nghĩa vụ của bên mua

❖ Nghĩa vụ của bên mua

Điều 50, Điều 55 LTM quy định bên mua có nghĩa vụ:

- Thanh toán tiền mua hàng và nhận hàng theo thỏa thuận.
- Tuân thủ các phương thức thanh toán, thực hiện việc thanh toán theo trình tự, thủ tục đã thỏa thuận và theo quy định của pháp luật.
- Thanh toán cho bên bán vào thời điểm bên bán giao hàng hoặc giao chứng từ liên quan đến hàng hóa; bên mua vẫn phải thanh toán tiền hàng trong trường hợp hàng hóa mất mát, hư hỏng sau thời điểm rủi ro được chuyển từ bên bán sang bên mua, trừ trường hợp mất mát, hư hỏng do lỗi của bên bán gây ra.

❖ Quyền của bên mua

Bên mua có quyền ngừng thanh toán tiền mua hàng trong các trường hợp: (1) Bên mua có bằng chứng về việc bên bán lừa dối thì có quyền tạm ngừng việc thanh toán; (2) Bên mua có bằng chứng về việc hàng hóa đang là đối tượng bị tranh chấp thì có quyền tạm ngừng thanh toán cho đến khi việc tranh chấp đã được giải quyết; (3) Bên mua có bằng chứng về việc bên bán đã giao hàng không phù hợp với hợp đồng thì có quyền tạm ngừng thanh toán cho đến khi bên bán đã khắc phục được sự không phù hợp đó.

1.4.3.3. Đối tượng của hợp đồng

Trong mua bán hàng hóa, đối tượng của hợp đồng là một hàng hóa nhất định.

1.4.3.4. Số lượng hàng hóa

Các bên có thể thỏa thuận và ghi trong hợp đồng về một số lượng hàng hóa cụ thể hoặc số lượng được xác định bằng đơn vị đo lường theo tập quán thương mại như chiếc, bộ, tá, mét, mét vuông, mét khối hay bằng một đơn vị nào khác tùy theo tính chất của hàng hóa.

1.4.3.5. Chất lượng hàng hóa

Hàng đúng chất lượng phải đảm bảo khả năng sử dụng, bảo đảm đúng phẩm chất, bao bì đóng gói, quy cách, chủng loại của sản phẩm theo tiêu chuẩn hoặc theo sự thỏa thuận của các bên.

1.4.3.6. Giá cả hàng hóa

Các bên có quyền thỏa thuận giá cả và phải được ghi cụ thể trong hợp đồng hoặc nếu không ghi cụ thể thì phải xác định rõ phương hướng xác định giá, vì đây là điều khoản quan trọng trong các cuộc thương lượng đi đến ký kết hợp đồng.

1.4.3.7. Phương thức thanh toán

Phương thức thanh toán là cách thức mà bên mua và bên bán thỏa thuận, theo đó bên mua phải thanh toán cho bên bán tiền hàng đã mua theo một phương thức nhất định.

1.4.3.8. Giao nhận hàng hóa

Bên bán phải giao hàng hoá phù hợp với quy định của hợp đồng; Ngoài ra, trong mua bán hàng hoá việc giao hàng còn liên quan đến việc giao nhận cả các chứng từ liên quan đến hàng hoá.

1.4.3.9. Thời gian và địa điểm, phương thức thực hiện hợp đồng

Thời gian thực hiện hợp đồng là khoảng thời gian mà bên bán phải hoàn thành nghĩa vụ giao hàng cho bên mua theo đúng đối tượng của hợp đồng, đúng địa điểm đã thỏa thuận trong hợp đồng. Địa điểm giao hàng có thể do hai bên thỏa thuận, phù hợp với điều kiện thực tế, thuận tiện và có lợi cho cả hai bên.

1.4.3.10. Bao bì, đóng gói

Đối với mỗi loại hàng hóa đòi hỏi phải có một loại bao bì hoặc được đóng gói phù hợp bởi vì bao bì và quy cách đóng gói ảnh hưởng đến chất lượng và nhiều khi đến cả giá cả của hàng hóa. Trong trường hợp, hợp đồng không có quy định khác, người bán có nghĩa vụ đóng gói bằng cách nào đó để hàng đến nơi an toàn cũng như có thể dễ dàng xếp dỡ trong thời gian quá cảnh hay tại điểm đến (Khoản 3 Điều 60 LTM).

Ngoài ra hợp đồng còn phải có thêm những điều khoản để đảm bảo quyền lợi cho các bên không có chung một hệ thống pháp luật như điều khoản về chọn Luật áp dụng hay cơ quan và nơi giải quyết tranh chấp.

CHƯƠNG 2. THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM

2.1. Thực hiện đúng đủ về đối tượng hàng hóa và thực tiễn thi hành pháp luật

2.1.1. Quy định của pháp luật về đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa

Tại Khoản 2 Điều 3 LTM: “*Hàng hóa bao gồm tất cả các loại động sản, kể cả động sản hình thành trong tương lai, những vật gắn liền với đất đai*”. Tuy khái niệm hàng hóa rất rộng nhưng tại Điều 25 LTM năm 2005 đã bổ sung thêm quy định về hàng hóa hạn chế kinh doanh, hàng hóa cấm kinh doanh và hàng hóa kinh doanh có điều kiện. Như vậy, không phải hàng hóa nào cũng được phép kinh doanh mà phải theo những quy định của pháp luật, phải đủ điều kiện kinh doanh thì mới được phép lưu thông, mua bán trên thị trường.

2.1.2. Thực tiễn thi hành pháp luật

Sau một thời gian thực thi LTM năm 1997, cùng với sự phát triển đa dạng của các hành vi thương mại, LTM năm 2005 ra đời đã tạo ra thời cơ mới cho các DN VN. Sau hơn hai năm thực hiện LTM năm 2005, chúng ta có thể thấy được một số điểm đạt được trong thực tiễn:

- Việc quy định rộng hơn các hoạt động thương mại (như mua bán hàng hóa qua Sở giao dịch hàng hóa, nhượng quyền thương mại...) và quan trọng hơn trong hoạt động mua bán hàng hóa, tạo bước tiến mới cho các DN. Có thể thấy, phạm vi mua bán của thương nhân sẽ rộng hơn về đối tượng, từ đó sẽ tạo ra sự đa dạng và phong phú trong mua bán hàng hóa. Ví dụ như: Nếu trước đây thương nhân chỉ được phép mua bán các loại hàng hóa như máy móc, nguyên liệu, nhiên liệu... thì bây giờ ngoài những mặt hàng đó thương nhân có thể mua bán tất cả các loại hàng hóa là động sản, bất động sản kể cả động sản hình thành trong tương lai. Chính vì điều này mà hoạt động mua bán hàng hóa ở VN trong những năm gần đây diễn ra rất sôi nổi, phù hợp với nhu cầu của thị trường trong nước.

- LTM năm 2005 phù hợp với nguyên tắc tự do hoạt động thương mại. Việc khẳng định rõ và bảo đảm quyền tự do hoạt động của thương nhân là động lực chủ yếu khuyến khích các thành phần kinh tế tham gia tích cực vào hoạt động thương mại. Theo đó, các bên có quyền tự do thỏa thuận không trái với quy định của pháp luật, thuận phong mỹ tục và đạo đức xã hội để xác lập quyền và nghĩa vụ của các bên trong hoạt động thương mại. Việc quy định quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia HĐMBHH một cách chi tiết và chặt chẽ sẽ tạo cảm giác yên tâm cho các DN khi tham gia hoạt động thương mại. Thực tiễn hoạt động mua bán hàng hóa ở nước ta từ khi thực thi LTM năm 2005 đã phát triển một cách đa dạng. Tuy nhiên, từ thực trạng của nền kinh tế thị trường đang diễn ra mạnh mẽ hiện nay thì không ít những trường hợp vi phạm HĐMBHH, không đúng với quy định của pháp luật đã diễn ra, điều này đã và đang là vấn đề bức xúc của người dân, làm cho không ít người rơi vào tình trạng tiền mất mà hàng hóa mua lại không đúng như mong muốn. Do đó, cần sự quan tâm sâu rộng từ phía Nhà nước để giải quyết thực trạng trên.

2.2. Giá cả, phương thức thanh toán

2.2.1. Giá cả

Điều khoản giá cả là điều khoản gắn liền với các điều khoản đối tượng hợp đồng. Giá trong hợp đồng thường được xác định dựa trên những căn cứ như đơn giá, điều kiện cơ sở tính giá, điều khoản bảo lưu về giá hàng hóa... Đối với HĐMBHHQT, giá cả cần phải được xác định trên cơ sở giá quốc tế và xuất phát từ điều kiện giao hàng. Theo nguyên tắc giá cả cần phải được quy định rõ, đúng và chính xác. Trong nhiều trường hợp người mua yêu cầu người bán ghi giá ít hơn giá thực tế để trốn thuế nhập khẩu ở nước mình, hoặc ngược lại để tránh việc kiểm soát ngoại tệ của nước mình, người mua cũng có thể yêu cầu người bán ghi giá cao hơn giá thực tế để chuyển phần chênh lệch vào tài khoản của người mua ở nước ngoài.

2.2.2. Phương thức thanh toán

Theo quy định của LTM 2005 thì bên mua có nghĩa vụ thanh toán tiền mua hàng và nhận hàng theo thỏa thuận, bên mua phải tuân thủ các phương thức thanh toán, thực hiện việc thanh toán theo trình tự, thủ tục đã thỏa thuận và theo quy định của pháp luật (Điều 50 LTM). Theo nguyên tắc, thời hạn thanh toán phải được xác định bởi một khoảng thời gian cụ thể, rõ ràng. Khi thỏa thuận thời hạn thanh toán không bao giờ sử dụng từ “sau”. Để tránh những rủi ro đáng tiếc, trong mọi trường hợp cần phải xác định thời hạn thanh toán bằng cách thỏa thuận: “thanh toán trước thời điểm...” hoặc “thanh toán trong khoảng thời gian từ...đến...”.

2.2.3. Tình hình thực thi pháp luật

Trong quá trình ký kết và thực hiện hợp đồng thương mại, thương nhân vẫn còn gặp khá nhiều lúng túng đối với chế độ pháp lý về hợp đồng thương mại được quy định trong LTM năm 2005. Cũng chính vì thế mà xảy ra rất nhiều trường hợp vi phạm HĐMBHH như hiện nay.

Trong trường hợp người vi phạm hợp đồng là bên bán thì Công ước Viên 1980 (Điều 46) và LTM (Điều 297) đều quy định rằng người mua có quyền buộc người bán thực hiện một trong hai biện pháp: sửa chữa hoặc thay thế hàng hóa. Tuy nhiên, LTM năm 2005 không quy định rõ căn cứ lựa chọn biện pháp sửa chữa hay thay thế. Ngược lại, theo Công ước Viên, người mua chỉ có thể yêu cầu người bán phải giao hàng thay thế nếu sự không phù hợp của hàng hóa được giao đó cấu thành một vi phạm cơ bản hợp đồng. Các trường hợp khác, người bán chỉ được áp dụng biện pháp sửa chữa, loại trừ hoặc khắc phục sự không phù hợp đó.

Đối với hàng hoá có giá trị tương đối lớn hoặc rất lớn, thông thường bên bán hàng yêu cầu bên mua hàng đặt trước một lượng tiền nhất định dưới dạng tiền đặt cọc, tiền ứng trước tương đương với một phần giá trị khối lượng hàng đặt mua. Khi bên bán hàng cầm tiền tạm ứng của bên mua mới đi mua hoặc đặt hàng từ các hãng sản xuất.

Trong trường hợp bên mua vi phạm hợp đồng thì cả Luật Thương Mại Việt Nam 2005 và Công ước Viên 1980 đều quy định rằng người bán có thể yêu cầu người mua thanh toán, nhận hàng hay thực hiện các nghĩa vụ khác theo đúng hợp đồng .

Về vấn đề thanh toán thì tranh chấp do lỗi của bên mua đã nhận đủ hàng, nhưng không tiến hành thanh toán hoặc tiến hành thanh toán không đầy đủ tiền hàng, là một trong những trường hợp nhiều nhất đã dẫn đến tình trạng tranh chấp HĐMBHH mà Tòa án đã thụ lý và giải quyết trong những năm qua.

Trong thời kỳ kinh tế khó khăn như hiện nay thì thực trạng các bên sau khi đã nhận đầy đủ số lượng hàng hóa theo quy định của hợp đồng nhưng lại không tiến hành thanh toán hoặc thanh toán không đầy đủ giá trị hàng hóa đã nhận được thường xuyên xảy ra. Tranh chấp trở nên phức tạp và khó giải quyết hơn khi các bên để vụ việc kéo dài và không giải quyết dứt điểm. Trong khi đó, tại thời điểm tiến hành giao nhận hàng do tin tưởng bạn hàng nên quá trình giao nhận hàng diễn ra không đúng như quy định tại hợp đồng, thiếu cơ sở chứng minh đã giao hàng đầy đủ và đảm bảo chất lượng. Việc bên mua không tự nguyện thanh toán hoặc thanh toán không đầy đủ tiền hàng sẽ ảnh hưởng đến quyền lợi của bên bán.

2.3. Quyền và nghĩa vụ của các bên

2.3.1. Nghĩa vụ của người bán

2.3.1.1. Nghĩa vụ giao hàng

Một trong những nghĩa vụ cơ bản của người bán là nghĩa vụ giao hàng. Theo nguyên tắc, hàng hóa phải phù hợp với quy định của hợp đồng về số lượng, chất lượng, cách thức đóng gói, bảo quản và các quy định khác trong hợp đồng. Trong trường hợp hợp đồng không có quy định cụ thể, hàng hóa được coi là không phù hợp với điều kiện của hợp đồng (Điều 35 Công ước Viên 1980).

2.3.1.2. Người bán phải giao hàng đúng địa điểm và đúng thời hạn

Người bán có nghĩa vụ giao hàng trực tiếp cho người mua hay đại diện của người mua. Nếu hợp đồng mua bán quy định cả việc vận chuyển hàng hóa thì người bán phải giao hàng cho người vận chuyển đầu tiên để chuyển giao cho người mua. Trong trường hợp hợp đồng không quy định sự tham gia của người vận chuyển (giao hàng tại kho của người bán) và đối tượng mua bán hàng hóa của vật đặc định hoặc là hàng đồng loại phải được trích ra từ một khối lượng chung xác định hay phải được chế tạo, sản xuất thì người bán có nghĩa vụ phải đặt hàng hóa dưới sự định đoạt của người mua.

2.3.1.3. Nghĩa vụ bảo đảm quyền sở hữu và quyền sở hữu trí tuệ đối với hàng hóa

Người bán có nghĩa vụ bảo đảm quyền sở hữu của người mua đối với hàng hóa đã bán để người mua không bị người thứ ba tranh chấp (Điều 45 LTM 2005, Điều 443 BLDS 2005, Điều 41 Công ước Viên 1980). Như vậy, người bán không những có nghĩa vụ giao hàng và chứng từ liên quan đến hàng hóa, bảo đảm hàng hóa phải phù hợp với các điều kiện của hợp đồng mà còn phải bảo đảm hàng được giao không bị người thứ ba tranh chấp liên quan đến quyền sở hữu, trừ trường hợp người mua đồng ý nhận hàng đang có sự tranh chấp đó.

Theo quy định tại Điều 46 LTM 2005, Điều 42 Công ước Viên 1980 thì người bán có nghĩa vụ giao hàng không ràng buộc bởi bất kỳ quyền hạn nào của người thứ ba trên cơ sở sở

hữu công nghiệp hoặc sở hữu trí tuệ khác mà người bán đã biết hoặc không thể biết vào thời điểm ký kết hợp đồng, với điều kiện nếu các quyền hạn đó được hình thành trên cơ sở sở hữu công nghiệp hoặc sở hữu trí tuệ khác.

2.3.1.4. Nghĩa vụ giao chứng từ liên quan đến hàng hóa

Chứng từ liên quan đến hàng hóa theo HĐMBHH bao gồm hóa đơn thương mại, chứng từ đóng gói... Trong trường hợp hàng hóa là nông sản, thực phẩm thì chứng nhận khử trùng, chứng nhận kiểm dịch thực vật... Trong nhiều trường hợp, biên bản giám định hàng hóa tại thời điểm giao hàng cũng được coi là một trong những chứng từ quan trọng mà người bán phải có nghĩa vụ giao hàng cho người mua. Trong trường hợp HĐMBHH quy định người mua hoặc đại diện của người mua kiểm tra chất lượng của hàng hóa trước khi giao hàng thì người bán có nghĩa vụ phải bảo đảm cho người mua hoặc đại diện của người mua tham gia kiểm tra hàng hóa (Điều 44 LTM).

2.3.2. Nghĩa vụ của người mua

2.3.2.1. Nghĩa vụ thanh toán

Người mua có nghĩa vụ thanh toán cho người bán theo thời hạn được hợp đồng quy định, tức là phải áp dụng các biện pháp và tuân thủ các thủ tục được hợp đồng hay luật pháp quy định để thực hiện thanh toán. Điều 52 LTM quy định rằng, trong trường hợp không có thỏa thuận về giá của hàng hóa hay không có thỏa thuận về phương thức xác định giá và cũng không có bất kỳ sự chỉ dẫn nào khác về giá thì giá của hàng hóa được xác định theo giá của loại hàng hóa đó trong các điều kiện tương tự về phương thức giao hàng, thời điểm mua bán hàng hóa, phương thức thanh toán và các điều kiện khác ảnh hưởng đến giá.

2.3.2.2. Người mua có nghĩa vụ phải nhận hàng đúng thời hạn được quy định trong hợp đồng, kiểm tra chất lượng hàng hóa

Người mua phải thực hiện mọi hành vi để người bán có thể thực hiện giao hàng theo quy định của hợp đồng. Ngoài ra, người mua còn phải kiểm tra chất lượng hàng hóa trước thời điểm giao hàng nếu trong hợp đồng có sự thỏa thuận của các bên (Điều 38).

2.4. Trách nhiệm pháp lý do vi phạm hợp đồng

2.4.1. Khái niệm

Trách nhiệm pháp lý do vi phạm hợp đồng là hậu quả pháp lý bất lợi mà bên vi phạm hợp đồng phải gánh chịu khi có hành vi vi phạm hợp đồng đã cam kết.

2.4.2. Các hình thức trách nhiệm pháp lý

2.4.2.1. Buộc thực hiện đúng hợp đồng

Theo quy định của LTM, khi một bên trong hợp đồng không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ quy định trong hợp đồng thì bên có quyền lợi bị vi phạm có quyền yêu cầu bên vi phạm thực hiện đúng hợp đồng hoặc áp dụng biện pháp khác để hợp đồng được thực hiện và bên vi phạm phải chịu phí tổn phát sinh (Điều 297). Thông thường, đây là biện pháp được ưu tiên áp dụng trước khi áp dụng các biện pháp khác.

Bên vi phạm có thể gia hạn một thời gian hợp lý để bên vi phạm thực hiện nghĩa vụ hợp đồng.

2.4.2.2. Phạt vi phạm

LTM năm 2005 có quy định khá rõ ràng về chế tài này tại Điều 300 và Điều 301. Mức phạt đối với vi phạm nghĩa vụ hợp đồng 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, trừ trường hợp quy định tại Điều 266 LTM 2005 (Điều 301).

2.4.2.3. Buộc bồi thường thiệt hại

Bồi thường thiệt hại là việc buộc bên vi phạm trả tiền bồi thường những tổn thất do hành vi vi phạm hợp đồng gây ra. Giá trị bồi thường thiệt hại bao gồm giá trị tổn thất thực tế, trực tiếp mà bên bị vi phạm phải chịu do bên vi phạm gây ra và khoản lợi trực tiếp mà bên bị vi phạm đáng lẽ được hưởng nếu không có hành vi vi phạm (Điều 300 và Điều 301 LTM).

Các căn cứ phát sinh trách nhiệm bồi thường thiệt hại bao gồm: Có hành vi vi phạm hợp đồng, có thiệt hại thực tế, mối quan hệ trực tiếp giữa hành vi vi phạm hợp đồng của một bên và thiệt hại vật chất của bên kia.

2.4.2.4. Tạm ngừng thực hiện hợp đồng

Đây là một chế tài mới quy định tại LTM, theo đó một bên tạm thời không thực hiện nghĩa vụ trong hợp đồng thuộc một trong các trường hợp sau: Xảy ra hành vi vi phạm mà các bên thỏa thuận là điều kiện để tạm ngừng thực hiện hợp đồng; Một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng.

2.4.2.5. Đình chỉ thực hiện hợp đồng

Là một chế tài mới quy định tại LTM, đình chỉ thực hiện hợp đồng là việc một bên chấm dứt thực hiện nghĩa vụ hợp đồng thuộc một trong các trường hợp sau: Xảy ra hành vi vi phạm mà các bên đã thỏa thuận là điều kiện để đình chỉ hợp đồng; Một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng. Bên bị vi phạm vẫn có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại theo quy định của LTM.

2.4.2.6. Hủy bỏ hợp đồng

Điều 312 LTM quy định, bên có quyền lợi bị vi phạm có quyền tuyên bố hủy hợp đồng nếu việc vi phạm của bên kia là điều kiện để hủy hợp đồng mà các bên đã thỏa thuận. Chế tài hủy bỏ hợp đồng còn được áp dụng trong các trường hợp một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng. Hủy bỏ hợp đồng bao gồm hủy bỏ toàn bộ hợp đồng và hủy bỏ một phần hợp đồng.

2.4.3. Các trường hợp miễn trách nhiệm

Theo quy định tại Điều 294 LTM 2005 cũng có sự châm chước khi quy định của trường hợp miễn trách nhiệm đối với các hành vi vi phạm, cụ thể bên vi phạm hợp đồng được miễn trách nhiệm trong các trường hợp sau đây:

- Xảy ra trường hợp miễn trách nhiệm mà các bên đã thỏa thuận;
- Xảy ra sự kiện bất khả kháng;

- Hành vi vi phạm của một bên hoàn toàn do lỗi của bên kia;
- Hành vi vi phạm của một bên do thực hiện quyết định của cơ quan quản lý Nhà nước có thẩm quyền mà các bên không thể biết được vào thời điểm giao kết hợp đồng.

2.5. Các nội dung khác của hợp đồng mua bán hàng hóa

2.5.1. Sửa đổi, chấm dứt hợp đồng mua bán hàng hóa

2.5.1.1. Sửa đổi hợp đồng

Hợp đồng mua bán hàng hóa đã được giao kết và có hiệu lực nhưng do điều kiện, hoàn cảnh cụ thể của mỗi bên mà các bên có thể thỏa thuận sửa đổi hợp đồng, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác. Khi tiến hành sửa đổi hợp đồng phải giải quyết hậu quả của việc sửa đổi đó.

2.5.1.2. Chấm dứt hợp đồng

Điều 424 BLDS đã nêu ra các trường hợp chấm dứt hợp đồng như sau: Hợp đồng được chấm dứt khi hợp đồng đã hoàn thành; Hợp đồng được chấm dứt theo thỏa thuận của các bên; Hợp đồng chấm dứt khi cá nhân giao kết hợp đồng chết, pháp nhân hoặc chủ thể khác chấm dứt mà việc thực hiện hợp đồng phải do chính cá nhân, pháp nhân hoặc chủ thể đó thực hiện; Hợp đồng chấm dứt khi bị hủy bỏ, bị đơn phương chấm dứt thực hiện; Hợp đồng chấm dứt khi hợp đồng không thể thực hiện được do đối tượng của hợp đồng không còn và các bên có thể thỏa thuận thay thế đối tượng khác hoặc bồi thường thiệt hại.

2.5.2. Các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng

Để ràng buộc và tăng cường trách nhiệm trong việc thực hiện các nghĩa vụ của hợp đồng, các bên trong HĐMBHH có thể thỏa thuận áp dụng các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng quy định tại Điều 318 BLDS như: Cầm cố tài sản, thế chấp tài sản, đặt cọc, ký quỹ, bảo lãnh.

2.5.3. Chuyển rủi ro và chuyển quyền sở hữu

LTM bổ sung các quy định về chuyển rủi ro trong các trường hợp cụ thể được liệt kê tại các Điều 58, Điều 59, Điều 60, Điều 61.

2.5.3.1. Bên bán có nghĩa vụ chuyển quyền sở hữu đối với hàng hóa cho bên mua

Để có thể chuyển quyền sở hữu đối với hàng hóa cho bên mua, tạo điều kiện cho bên mua có thể tự do định đoạt đối với hàng hóa được mua theo hợp đồng, bên bán phải đảm bảo hàng hóa không có bất cứ “khuyết tật pháp lý” nào.

Đối với hàng hóa mua bán là động sản, thì quyền sở hữu hàng hóa được chuyển giao từ bên bán sang bên mua khi bên bán giao hàng cho bên mua, tức là bên mua đã có quyền chiếm hữu đối với hàng hóa. Đối với hàng hóa mua bán là bất động sản, việc giao nhận hàng hóa được thực hiện thông qua việc giao nhận chứng từ về hàng hóa, thì quyền sở hữu hàng hóa được chuyển giao cho bên mua khi bên bán hoàn tất việc chuyển giao các chứng từ về hàng hóa đó cho bên mua.

Đối với hàng hóa mua bán mà pháp luật quy định phải đăng kí quyền sở hữu thì sở hữu hàng hóa được chuyển giao cho bên mua kể từ thời điểm hoàn thành thủ tục chuyển đăng kí quyền sở hữu đối với hàng hóa từ người bán sang người mua hay đăng kí quyền sở hữu đối với hàng hoá cho bên mua.

Trường hợp hàng hóa không dịch chuyển khi giao nhận và cũng không có chứng từ về hàng hóa, quyền sở hữu hàng hóa được coi như là đã chuyển giao tại địa điểm và thời gian hợp đồng có hiệu lực.

Trường hợp mua bán hàng hóa theo phương thức mua sau khi sử dụng thử, thì trong thời hạn dùng thử, hàng hóa vẫn thuộc sở hữu của bên bán. Tuy nhiên, trong thời hạn dùng thử, quyền sở hữu hàng hóa của bên bán bị hạn chế, bên bán không được bán, tặng cho, cho thuê, rao đổi, thế chấp, cầm cố hàng hóa khi bên mua chưa trả lại.

Trường hợp hàng hóa được mua bán theo phương thức trả chậm, trả dần, 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 trường hợp có thỏa thuận khác (Điều 461 BLDS).

2.5.3.2. Bên mua hàng có nghĩa vụ nhận hàng

Nhận hàng là nghĩa vụ cơ bản của bên mua (Điều 56 LTM). Nhận hàng là việc bên mua công nhận nghĩa vụ giao hàng của bên bán, tức là bên mua đã nhận hàng về mặt pháp lý. Bên mua hàng có nghĩa vụ nhận hàng theo thỏa thuận. Khi nhận hàng, bên mua phải thực hiện những công việc hợp lý để giúp bên bán giao hàng.

2.5.3.3. Bên mua có nghĩa vụ thanh toán

Thanh toán là nghĩa vụ quan trọng nhất của bên mua trong quan hệ hợp đồng mua bán hàng hóa. Bên mua có nghĩa vụ thanh toán và nhận hàng theo thỏa thuận và các bên có thỏa thuận về phương thức, thời hạn và thời điểm thanh toán. Bên mua phải thực hiện đúng nội dung này theo thỏa thuận.

2.5.4. Rủi ro đối với hàng hóa

Về nguyên tắc chung, việc xác định trách nhiệm chịu rủi ro đối với hàng hóa trước hết cần căn cứ vào sự thỏa thuận của các bên trong hợp đồng. Trường hợp các bên không có thỏa thuận thì áp dụng quy định của pháp luật.

Thứ nhất, trừ trường hợp có thỏa thuận khác, 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 hoá được chuyển cho bên mua khi hàng hoá đã được giao cho bên mua hoặc người được bên mua uỷ quyền đã nhận hàng tại địa điểm đó, kể cả trong trường hợp bên bán được uỷ quyền giữ lại các chứng từ xác lập quyền sở hữu đối với hàng hoá.

Thứ hai, chuyển rủi ro trong trường hợp không có địa điểm giao hàng xác định: nếu hợp đồng có quy định về việc vận chuyển hàng hoá 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 hoá được chuyển cho bên

mua khi hàng hoá đã được giao cho người vận chuyển đầu tiên, (trừ trường hợp có thoả thuận khác).

Thứ ba, chuyển rủi ro trong trường hợp giao hàng cho người nhận hàng để giao mà không phải là người vận chuyển (ví dụ: người làm dịch vụ logistic).

Thứ tư, chuyển rủi ro trong trường hợp mua bán hàng hoá đang trên đường vận chuyển: Trừ trường hợp có thoả thuận khác, nếu đối tượng của hợp đồng là hàng hoá đang trên đường vận chuyển thì rủi ro về mất mát hoặc hư hỏng hàng hoá được chuyển cho bên mua kể từ thời điểm giao kết hợp đồng.

2.5.5. Giải quyết tranh chấp

2.5.5.1. Khái niệm về tranh chấp trong giao kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa

Trong những năm gần đây, số lượng các vụ án liên quan đến HĐMBHH luôn chiếm tỷ lệ cao nhất trong tổng các vụ án kinh tế đã được thụ lý và giải quyết. Hiểu rõ bản chất của HĐMBHH nhằm xác định đúng cấp cơ quan có thẩm quyền giải quyết các tranh chấp xảy ra trong thực hiện hợp đồng là rất cần thiết.

Có thể hiểu tranh chấp phát sinh trong giao kết và thực hiện HĐMBHH là sự mâu thuẫn hay xung đột về quyền và lợi ích kinh tế giữa các chủ thể tham gia quan hệ mua bán hàng hóa, phát sinh do việc không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nội dung hợp đồng đã thỏa thuận.

2.5.5.2. Phương thức giải quyết tranh chấp phát sinh trong giao kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa

❖ Thương lượng

Thương lượng là hình thức giải quyết tranh chấp không cần đến vai trò của người thứ ba. Đặc điểm của thương lượng là các bên cùng nhau trình bày quan điểm, tìm ra các biện pháp thích hợp, trên cơ sở đó đi đến thống nhất để giải quyết các bất đồng. Kết quả của thương lượng thường là những cam kết, thoả thuận về những giải pháp cụ thể nhằm tháo gỡ những bất đồng phát sinh mà các bên thường không nhận thức được trước đó.

❖ Hòa giải

Khác với thương lượng, hòa giải là hình thức giải quyết tranh chấp có sự tham gia của bên thứ ba độc lập do hai bên cùng chấp nhận hay chỉ định, đóng vai trò trung gian để hỗ trợ các bên nhằm tìm kiếm những giải pháp thích hợp cho việc giải quyết xung đột. Kết quả hòa giải phụ thuộc vào thiện chí của các bên tranh chấp và uy tín, kinh nghiệm, kỹ năng của trung gian hòa giải, quyết định cuối cùng của việc giải quyết tranh chấp không phải của trung gian hòa giải mà hoàn toàn phụ thuộc các bên tranh chấp.

❖ Trọng tài

Giải quyết tại trọng tài là hình thức giải quyết tranh chấp không thể thiếu trong nền kinh tế thị trường và ngày càng được các nhà kinh doanh ưa chuộng. Đó là hình thức giải quyết tranh chấp do các bên tự nguyện lựa chọn, trong đó bên thứ ba trung gian (trọng tài

viên) sau khi nghe các bên trình bày sẽ ra quyết định có tính bắt buộc đối với các bên tranh chấp.

❖ *Tòa án*

Giải quyết tranh chấp bằng con đường tòa án là hình thức giải quyết tranh chấp thông qua hoạt động của cơ quan tài phán nhà nước, nhân danh quyền lực nhà nước để đưa ra phán quyết buộc các bên có nghĩa vụ thi hành. Khác với trọng tài, giải quyết tranh chấp theo thủ tục tư pháp tại tòa án gắn liền với quyền lực nhà nước.

2.6. Đánh giá về thực trạng thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa của các doanh nghiệp

2.6.1. Tình hình thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa

Trong giai đoạn hiện nay, nền kinh tế VN đang trên đà phát triển, hoạt động kinh doanh, thương mại tăng trưởng một cách mạnh mẽ. Nhưng bên cạnh đó, các vụ tranh chấp về kinh doanh, thương mại, đặc biệt là các HĐMBHH gia tăng một cách đáng kể.

Số vụ tranh chấp về HĐMBHH có xu hướng tăng cao trong những năm gần đây. Diễn hình là theo số liệu thống kê của Tòa án nhân dân hai cấp tại thành phố Đà Nẵng thì số vụ tranh chấp HĐMBHH năm 2011, chỉ là 55 vụ nhưng đến năm 2012 đã là 115 vụ, tăng 48%. Được thể hiện rõ qua bảng biểu sau:

Từ biểu đồ trên, ta có thể thấy được vào năm 2011, số vụ tranh chấp HĐMBHH chỉ chiếm 24,9% so với các vụ tranh chấp kinh doanh thương mại khác như tranh chấp hợp đồng tín dụng, tranh chấp hợp đồng đầu tư xây dựng, tranh chấp hợp đồng đầu tư...; nhưng năm 2012, số vụ tranh chấp này đã tăng lên 37,4% và đến năm 2013 thì đã tăng đến 44,1%. Như vậy, tỷ lệ số vụ án tranh chấp HĐMBHH tăng dần qua từng năm và chiếm số lượng lớn so với các tranh chấp kinh doanh thương mại khác. Vậy những nguyên nhân chính dẫn đến tình trạng trên là gì?

2.6.2. Nguyên nhân dẫn đến các tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam

Có rất nhiều nguyên nhân dẫn đến những tranh chấp từ HĐMBHH. Bên cạnh những nguyên nhân khách quan về các quy định thiếu đồng bộ, rườm rà, lạc hậu của hệ thống pháp luật thì còn phải kể đến những nguyên nhân chủ quan xuất phát từ phía DN, như:

- Hợp đồng được ký kết sơ sài, không quy định đầy đủ quyền và nghĩa vụ của các bên. Trên thực tế, rất nhiều hợp đồng xuất nhập khẩu tất cả điều khoản chỉ nằm trong một trang giấy A4.
- Nhiều DN thiếu biện pháp phòng ngừa rủi ro, hoặc chưa am hiểu về các chế tài và các biện pháp có thể bảo vệ mình, cũng như cách vận dụng các chế tài này.
- Do vi phạm chất lượng, số lượng, chủng loại và giấy tờ tài liệu kèm theo hàng hóa.
- Do đã nhận tiền đặt trước (đặt cọc) nhưng không giao hàng.
- Do không ký hoàn tất hồ sơ giao hàng, biên bản nghiệm thu lắp đặt, xác nhận tiền hàng.

CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ

3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật

3.1.1. Xây dựng và hoàn thiện các quy định của pháp luật thương mại hiện hành về mua bán hàng hóa thống nhất trong luật pháp quốc gia và phù hợp với thông lệ quốc tế

Việc sửa đổi, bổ sung các văn bản pháp luật, đặc biệt là các văn bản trong lĩnh vực kinh doanh thương mại nên thực hiện theo hướng phù hợp với pháp luật quốc tế nhưng cũng đảm bảo những lợi ích hợp pháp của các DN trong nước.

Thứ nhất, vi phạm cơ bản là sự vi phạm hợp đồng của một bên gây thiệt hại cho bên kia đến mức làm cho bên kia không đạt được mục đích của việc giao kết hợp đồng. Ở đây, mục đích của hợp đồng là cái gì đó rất trừu tượng, khó có thể xác định, nó phụ thuộc hoàn toàn vào ý chí chủ quan của các bên tham gia hợp đồng. Chính điều này làm cho các chủ thể hợp đồng khi áp dụng quy định trên thực tiễn sẽ gặp khó khăn. Thiết nghĩ là phải có văn bản hướng dẫn vi phạm cơ bản là như thế nào và áp dụng trong những trường hợp cụ thể.

Thứ hai, Điều 15.2.2 BLDS Liên bang Nga quy định: 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. Có thể nói rằng, đây là một quy định hết sức mới và hiện nay mới chỉ có trong BLDS của Cộng hòa Liên bang Nga. Nhằm để góp phần bảo đảm trật tự cho hoạt động kinh doanh thương mại cũng như lưu thông dân sự, LTM VN nên xây dựng tương tự Điều 15 BLDS Nga.

Thứ ba, vấn đề được đặt ra là “giới hạn mức tối đa của phạt vi phạm là 8% giá trị phần nghĩa vụ bị vi phạm” (Điều 301 LTM). Quy định này trái với BLDS năm 2005 và không phù hợp với pháp luật quốc tế. Pháp luật các nước không hạn chế mức phạt vi phạm mà chỉ quy định rằng mức phạt vi phạm do các bên thỏa thuận khi ký kết hợp đồng. Mức phạt này có thể được Tòa án điều chỉnh khi có yêu cầu của một trong trường hợp thiệt hại thực tế do vi phạm là quá thấp hoặc quá cao so với mức phạt vi phạm do các bên thỏa thuận.

Thứ tư, việc chuyển quyền sở hữu, chuyển rủi ro từ người bán sang người mua đối với hàng hóa trong HĐMBHH là một vấn đề hết sức phức tạp và có ý nghĩa pháp lý quan trọng. LTM hay BLDS VN năm 2005 cần có thêm điều khoản quy định khi nào thì người bán được coi là hoàn thành nghĩa vụ giao hàng. Có như vậy, các quy định về chuyển quyền sở hữu cũng như chuyển rủi ro từ người bán sang người mua đối với hàng hóa trong HĐMBHH mới được coi là chặt chẽ.

Thứ năm, về trường hợp miễn trách nhiệm do hành vi vi phạm hợp đồng quy định tại Khoản 2 Điều 294 LTM năm 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? Việc pháp luật không có quy định rõ ràng những vấn đề nói trên chắc chắn sẽ gây ra nhiều khó khăn trong việc xác định một quyết định nào đó của cơ quan quản lý Nhà nước có thẩm quyền có phải là trường hợp miễn trách nhiệm hay không.

3.1.2. Tăng cường các cơ chế hỗ trợ ký kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa

Kinh doanh là hoạt động của con người, do đó hiệu quả kinh doanh tùy thuộc vào năng lực của người kinh doanh. Các DN cần phải thường xuyên cập nhật thông tin pháp lý; xây dựng tổ chức pháp chế trong DN; sử dụng dịch vụ tư vấn pháp luật một cách thường xuyên và có hiệu quả; lãnh đạo cán bộ DN có kế hoạch định kỳ bồi dưỡng kiến thức về pháp luật HĐMBHH. Điều này sẽ giúp DN tránh được những rủi ro không đáng có khi giao kết và thực hiện hợp đồng.

3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa

3.2.1. Hoàn thiện pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa hiện hành trong nước

❖ Điều chỉnh quy định về khái niệm vi phạm cơ bản

Điều chỉnh khái niệm “vi phạm cơ bản” trong LTM 2005 hoặc ban hành nghị định, thông tư hướng dẫn cụ thể về nội hàm khái niệm này. Nên kế thừa cách khái niệm của Công ước Viên, theo đó để được xem là vi phạm cơ bản thì sự vi phạm đó phải đạt được 3 tiêu chí: Có sự vi phạm hợp đồng; Sự vi phạm đó dẫn đến hậu quả không mong muốn cho bên bị vi phạm; và bên vi phạm có lỗi vô ý, không nhìn thấy trước được hậu quả của sự vi phạm đó. Việc quy định rõ ràng giúp cho quá trình áp dụng được triển khai hiệu quả, từ đó hạn chế tranh chấp phát sinh và cách giải quyết tranh chấp cũng được dễ dàng hơn.

❖ Điều chỉnh quy định về thời hiệu yêu cầu tòa án tuyên bố hợp đồng vô hiệu do bị lừa dối, đe dọa

Xem xét sửa đổi Điều 136 BLDS 2005 theo hướng: Nên có sự phân biệt giữa thời hiệu yêu cầu tòa án tuyên bố hợp đồng vô hiệu do nhầm lẫn với thời hiệu yêu cầu tòa án tuyên bố hợp đồng vô hiệu do bị lừa dối, đe dọa; Không nên lấy mốc là thời điểm xác lập hợp đồng mà lấy mốc là thời điểm chấm dứt sự đe dọa hay thời điểm bên bị lừa dối biết được hay buộc phải biết được mình bị lừa dối để tính thời hiệu yêu cầu tòa án tuyên bố hợp đồng vô hiệu.

❖ Điều chỉnh quy định về cách xác định thiệt hại để yêu cầu bồi thường

Liên quan đến vấn đề xác định thiệt hại để bồi thường, nhằm tránh tình trạng cố tình vi phạm hợp đồng để thu lợi từ việc vi phạm, ví dụ như cố tình chậm trễ trong việc giao hàng nhằm mục đích giảm chi phí để nâng cao lợi nhuận thì pháp luật VN cần có những điều chỉnh triệt để. Theo đó, BLDS và 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.

❖ Điều chỉnh quy định về phạt vi phạm và bồi thường thiệt hại

Quan điểm của tác giả là hãy coi phạt vi phạm như là hình thức của trách nhiệm do vi phạm nghĩa vụ hợp đồng, không nên hạn chế mức phạt vi phạm, mà chỉ quy định rằng mức phạt vi phạm do các bên thỏa thuận khi ký kết hợp đồng.

3.2.2. Tham gia điều ước quốc tế về hợp đồng mua bán hàng hóa

Hiện tại VN chưa có luật chuyên ngành về mua bán hàng hóa quốc tế, do đó các quy định về HĐMBHHQT đều đa phần được dẫn chiếu đến LTM 2005. Tuy nhiên, LTM 2005 lại chủ yếu

hướng đến việc mua bán hàng hóa nội địa. Do đó, một số quy định trong đó chưa thật sự phù hợp với sự phức tạp của HĐMBHHQT. Chính vì vậy, thiết nghĩ, VN nên tham gia các điều ước quốc tế về HĐMBHH mà điển hình là gia nhập Công ước Viên 1980 để mang lại các lợi ích sau:

Thứ nhất, việc gia nhập Công ước Viên 1980 sẽ giúp thống nhất pháp luật về mua bán hàng hóa quốc tế của VN với nhiều quốc gia trên thế giới làm tăng cường các hợp đồng mua bán hàng hóa giữa VN và các bên đối tác.

Thứ hai, tạo điều kiện cho các DN trong nước có cơ hội cạnh tranh công bằng trên thị trường quốc tế.

Thứ ba, tăng cường hoạt động trao đổi hàng hóa giữa VN và các quốc gia trên thế giới. Với tính chất là một văn bản thống nhất luật, Công ước Viên đã thống nhất hoá được nhiều mâu thuẫn giữa các hệ thống pháp luật khác nhau trên thế giới, đóng vai trò quan trọng trong việc giải quyết các xung đột pháp luật trong thương mại quốc tế và thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển.

Thứ tư, việc gia nhập Công ước Viên 1980 giúp hoàn thiện pháp luật về mua bán hàng hóa quốc tế nói riêng và pháp luật về mua bán hàng hóa nói chung của VN về luật áp dụng cho hợp đồng, quyền lợi và nghĩa vụ của các bên, trách nhiệm khi vi phạm hợp đồng.

Thứ năm, gia nhập Công ước Viên 1980 cũng sẽ là điều kiện để việc giải quyết tranh chấp, nếu có, từ các HĐMBHHQT thuận lợi hơn.

3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả của việc ký kết và thực thi hợp đồng mua bán hàng hóa

❖ Thành lập Ban nghiên cứu và rà soát về pháp luật hợp đồng. Chúng ta cần tập trung phát triển hơn nữa đội ngũ các nhà làm luật chuyên nghiệp, chuyên dành thời gian nghiên cứu và tạo ra môi trường nghiên cứu lập pháp đáp ứng các nhu cầu của xã hội bằng cách thành lập Trung tâm nghiên cứu và phát triển pháp luật độc lập thuộc Quốc hội, độc lập với các Bộ. Trung tâm này cần có các thành viên là chuyên gia pháp lý cơ hữu và các chuyên gia được mời hợp tác nghiên cứu từ bên ngoài (có thể là trong nước hoặc quốc tế tùy từng yêu cầu nghiên cứu) nhằm loại bỏ những chồng chéo, mâu thuẫn giữa các quy định của LTM năm 2005 và BLDS năm 2005.

Bên cạnh đó cần tăng số Đại biểu Quốc hội chuyên trách tập trung cho công tác lập pháp. Có như vậy mới hy vọng tương lai có những điều chỉnh phù hợp, kịp thời của toàn hệ thống pháp luật nói chung và pháp luật về hoạt động mua bán hàng hóa nói riêng.

❖ Có cơ chế hỗ trợ thông tin từ cơ quan quản lý nhà nước về chuyên môn cho DN trong ký kết và thực hiện HĐMBHH.

Nhà nước ta cần xây dựng một hệ thống thông tin giữa cơ quan quản lý Nhà nước và các DN. Các cơ quan chuyên môn như Sở Công thương, quản lý thị trường... nên có trách nhiệm tư vấn cho các DN các thông tin cần thiết khi DN yêu cầu để họ nắm rõ về HĐMBHH mà họ đang tiến hành ký kết và thực hiện.

KẾT LUẬN

Pháp luật về HĐMBHH ở VN ngày nay đã có những cải thiện và dần hoàn chỉnh trong nền kinh tế thời mở cửa. Từ khi LTM năm 2005 ra đời cho đến nay hoạt động mua bán giữa các thương nhân ngày càng phong phú và đa dạng, góp phần thúc đẩy nền kinh tế thị trường nước ta phát triển cả về chất và lượng.

Trong bối cảnh kinh tế thị trường cùng xu hướng toàn cầu hóa diễn ra ngày càng sâu sắc và mạnh mẽ, với việc VN 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 VN 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 DN 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 DN. Chính vì thế, HĐMBHH 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. Vì vậy, việc hoàn thiện hệ thống pháp luật về HĐMBHH trong thương mại VN hiện nay là điều cần thiết, các văn bản pháp luật về hoạt động mua bán hàng hóa phải đáp ứng được yêu cầu đặt ra của nền kinh tế là tạo hành lang pháp lý vững chắc để 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. Trong thời gian qua, hệ thống pháp luật này đã được quan tâm và chỉnh sửa để phù hợp với thực trạng của nền kinh tế đất nước, và điều này được đánh dấu bởi sự ra đời của hai văn bản pháp luật lớn là BLDS 2005 và LTM 2005, 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 VN hơn nữa.