ĐẠI HỌC HUẾ

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT

TẠ THỊ NHÀN

HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM

Chuyên ngành: Luật Kinh tế

Mã số: 83800107

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

THỪA THIÊN HUẾ, năm 2019

Công trình được hoàn thành tại:

Trường Đại học Luật, Đại học Huế

Người hướng dẫn khoa học: **PGS.TS. Trần Thị Huệ**

Phản biện 1: .....:.....

Phản biện 2: .....

Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận văn thạc sĩ họp tại: Trường Đại học Luật

Vào lúc**.....**giờ.....ngày.....tháng ..... năm.....

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU 1
1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài 1
2. Tình hình nghiên cứu đề tài 2
3. Cơ sở phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu: 2
4. Mục đích nghiên cứu và nhiệm vụ của đề tài: 3
5. Đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu: 3
6. Tính mới và những đóng góp của đề tài 4
7. Bố cục của luận văn 4
CHƯƠNG 1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ KHÁI QUÁT PHÁP LUẬT VIỆT NAM VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HOÁ 5
1.1. Một số vấn đề lý luận về hợp đồng mua bán hàng hoá 5
1.1.1. Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hoá 5
1.1.2. Đặc điểm hợp đồng mua bán hàng hoá 5
1.1.3. Phân loại hợp đồng mua bán hàng hoá 6
1.1.3.1. Hợp đồng mua bán hàng trong nước và hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế 6
1.1.3.2. Hợp đồng xuất khẩu và nhập khẩu hàng hoá 6
1.1.3.3. Hợp đồng mua bán hàng hoá qua sở giao dịch và hợp đồng mua bán hàng hoá thông thường 6
1.1.4. Phân biệt hợp đồng mua bán hàng hoá với hợp đồng mua bán tài sản 6
1.1.4.1. Khác biệt về luật điều chỉnh 6
1.1.4.2. Khác biệt về đối tượng 7
1.1.4.3. Khác biệt về chủ thể 7
1.1.4.4. Khác biệt về hình thức 7
1.1.4.5. Khác biệt về nội dung 7
1.1.4.6. Khác biệt về mục đích 8
1.1.5. Khái lược sự phát triển của quy định pháp luật Việt Nam về hợp đồng mua bán hàng hoá 8
1.1.5.1.Quan niệm về hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam 8
1.1.5.2. Quan niệm về hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Quốc tế 9
1.2. Khái quát pháp luật Việt Nam về hợp đồng mua bán hàng hoá 9
1.2.1. Nguồn luật điều chỉnh về hợp đồng mua bán hàng hoá 9

1.2.2. Những đặc trưng cơ bản của pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hoá..... 9
1.2.3. Các nguyên tắc thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa 9
1.2.3.1. Nguyên tắc thực hiện đúng đối tượng của hợp đồng..... 9
1.2.3.2. Nguyên tắc thực hiện đúng và đầy đủ..... 9
1.2.3.3. 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..... 9
1.2.3.4. Nguyên tắc thực hiện hợp đồng không vi phạm pháp luật, không xâm phạm đến quyền và lợi ích hợp pháp của người khác 9
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VIỆT NAM HIỆN HÀNH VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HOÁ 9
2.1. Chủ thể giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá..... 9
2.2. Hình thức của hợp đồng mua bán hàng hoá..... 9
2.3. Nội dung của hợp đồng mua bán hàng hoá..... 10
2.3.1. Đối tượng của hợp đồng..... 10
2.3.2. Giá của hàng hoá..... 10
2.3.3. Thời hạn giao hàng và thời hạn trả tiền 10
2.3.4. Thời gian và địa điểm, phương thức thực hiện hợp đồng..... 10
2.3.5. Phương thức giao hàng và phương thức trả tiền..... 11
2.3.5.1. Phương thức trả tiền..... 11
2.3.6. Các nội dung khác..... 11
2.4. Giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá..... 11
2.5. Hiệu lực của hợp đồng mua bán hàng hoá..... 11
2.5.1. Điều kiện có hiệu lực của hợp đồng 11
2.5.2. Thời điểm có hiệu lực của hợp đồng 12
2.5.3. Hợp đồng vô hiệu và xử lý hậu quả..... 12
2.6. Các nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa 12
2.6.1. Thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá..... 12
2.6.2. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng..... 12
2.6.3. Chấm dứt hợp đồng mua bán hàng hoá 13
2.6.6. Rủi ro đối với hàng hóa..... 13
2.6.7. Giải quyết tranh chấp 14
CHƯƠNG 3. THỰC TIỄN THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HOÁ VÀ CÁC GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT 14
3.1. Thực tiễn giải quyết tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hoá..... 14
3.1.1. Đánh giá về thực trạng thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa

của các doanh nghiệp 14
3.1.2. Nguyên nhân dẫn đến các tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam 15
3.2. Định hướng xây dựng pháp luật nhằm hoàn thiện và thực thi pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa 15
3.2.1. 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 15
3.2.2. 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 16
3.2.3. Kết hợp hài hoà các lợi ích thúc đẩy lưu thông hàng hoá, phát triển kinh tế xã hội..... 17
3.3. Giải pháp hoàn thiện và tổ chức thực hiện pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa ở Việt Nam..... 18
3.3.1. Hoàn thiện pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa hiện hành trong nước 18
3.3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật hợp đồng mua bán hàng hóa 22
KẾT LUẬN 24

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài

Nền kinh tế nước ta đang ngày càng phát triển theo xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế. Đảng và nhà nước ta đã và đang thực hiện chiến lược công nghiệp hóa, hiện đại hóa theo định hướng xã hội chủ nghĩa, xây dựng nền tảng đến năm 2020 nước ta cơ bản trở thành một nước công nghiệp. Để đạt được mục tiêu đó nhà nước ta cần phải chú trọng phát huy nội lực của đất nước. Trong bối cảnh này hoạt động mua bán hàng hóa được đánh giá là một ngành hết sức quan trọng vì nó quyết định rất lớn đến đối với việc phát triển kinh tế đất nước. Sự ra đời của Luật thương mại 2005(LTM 2005) và hàng loạt các văn bản hướng dẫn đã thực sự tạo ra khuôn khổ pháp lý quan trọng cho hoạt động thương mại phát triển đặc biệt là hoạt động mua bán hàng hóa. 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 hoá, từ đó dẫn đến những tranh chấp đáng tiếc xảy ra giữa các thương nhân với nhau trong quan hệ mua bán hàng hoá.

Bên cạnh đó sau một thời gian được áp dụng LTM 2005 và các văn bản hướng dẫn đã bộc lộ khá nhiều bất cập đặc biệt là những quy định về hợp đồng mua bán hàng hoá còn nhiều hạn chế đó là chưa thể hiện được sự đồng bộ, nhất quán, vấn đề tự do hợp đồng và giới hạn tự do hợp đồng chưa được quan tâm thích đáng và có nhiều quy định chưa rõ ràng. Một số quy định của pháp luật thương mại nói nói chung và HĐMBHH nói riêng đang gây trở ngại cho Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế.

Từ những phân tích trên đây, tôi đã mạnh dạn lựa chọn đề tài: " **Hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam** ". Để làm luận văn tốt nghiệp của mình.

2. Tình hình nghiên cứu đề tài

HĐMBHH là một chế định truyền thống của pháp luật thương mại. Do đó, những vấn đề liên quan đến chế định này đã được nhiều nhà khoa học và nhiều tác giả quan tâm nghiên cứu ở những mức độ 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 đồng 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.

Tuy nhiên, trong vài năm trở lại đây, do nhu cầu phát triển mạnh mẽ của thực tiễn mà có một số lượng lớn các văn bản pháp luật quan trọng được sửa đổi hoặc ban hành mới để thay thế cho những văn bản và quy định pháp luật cũ đã lỗi thời, không còn đáp ứng được nhu cầu thực tiễn hiện nay. Các công trình nghiên cứu, bài viết trên lại được hình thành trên cơ sở các văn bản pháp luật cũ, do vậy, cơ sở pháp lý của các vấn đề nêu ra trong các công trình đó phần nào bị sai lệch và không còn phù hợp với thực tiễn pháp lý hiện nay.

Luận văn này nghiên cứu chế định HĐMBHH trên cơ sở pháp lý là các quy định pháp luật hiện hành, do đó, đảm bảo tính thời sự và đáp ứng yêu cầu thực tiễn hoạt động HĐMBHH hiện nay.

3. Cơ sở phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu:

3.1. Phương pháp luận nghiên cứu:

Để thực hiện mục đích và các nhiệm vụ đặt ra, 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.

3.2. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn sử dụng các phương pháp nghiên cứu: Phân tích, thống kê, luận học so sánh, nhằm nghiên cứu một cách có hệ thống và đầy đủ cơ sở lý luận của các chế định hợp đồng và HĐMBHH, nghiên cứu thực trạng điều chỉnh và thực tiễn áp dụng của hệ thống pháp luật thương mại hiện hành đối với HĐMBHH, từ đó tổng hợp thông tin về mặt lý luận và thực tiễn của vấn đề nghiên cứu và đưa ra những giải pháp hoàn thiện pháp luật thương mại về HĐMBHH trong điều kiện Việt Nam hiện nay.

4. Mục đích nghiên cứu và nhiệm vụ của đề tài:

Dựa trên việc phân tích các cơ sở lý luận về hợp đồng và HĐMBHH, phân tích thực trạng điều chỉnh pháp luật và thực tiễn áp dụng pháp luật trên cơ sở các quy định mới của pháp luật, luận văn đưa ra những đánh giá khách quan về những vấn đề còn tồn tại trong các quy định của hệ thống pháp luật thương mại điều chỉnh HĐMBHH, trên cơ sở đó đề xuất những phương hướng và giải pháp cụ thể nhằm hoàn thiện hệ thống pháp luật thương mại về HĐMBHH trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

Để đạt được mục đích trên, luận văn tập trung giải quyết các nhiệm vụ cụ thể sau:

+ Nghiên cứu và phân tích những vấn đề lí luận cơ bản về pháp luật hợp. đồng điều chỉnh hoạt động MBHH.

+ Phân tích về thực trạng điều chỉnh pháp luật và thực tiễn áp dụng pháp luật trong hoàn cảnh Việt Nam hiện tại, từ đó đưa ra những đánh giá khách quan về những điểm còn bất cập trong hệ thống pháp luật thương mại hiện hành và nhu cầu hoàn thiện.

+ Đề xuất phương hướng chung và những giải pháp cụ thể nhằm tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật thương mại điều chỉnh quan hệ HĐMBHH ở Việt Nam hiện nay.

5. Đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu:

5.1. Đối tượng nghiên cứu:

Đối tượng nghiên cứu của luận văn chủ yếu là những quy định, chế định pháp luật về hợp đồng và HĐMBHH theo quy định của LTM 2005 và các văn bản pháp luật liên quan. Trong đó tập trung nghiên cứu pháp luật về HĐMBHH được đề cập đến trong luận văn là

một khái niệm dùng để chỉ tổng thể các quy phạm pháp luật điều chỉnh các quan hệ xã hội phát sinh trong hoạt động mua bán hàng hóa ở Việt Nam hiện nay. Do vậy, khi đề cập đến hệ thống pháp luật mua bán hàng hóa, Luận văn cũng chỉ chủ yếu tập trung nghiên cứu những chế định pháp luật có liên quan trực tiếp nhất đến hoạt động mua bán hàng hóa.

5.2. Phạm vi nghiên cứu:

Về phạm vi nghiên cứu, luận văn tập trung nghiên cứu các quy định pháp luật Việt Nam liên quan đến HĐMBHH hiện hành, nhằm thông qua đó thấy được mức độ hiệu quả trong thực tiễn của pháp luật thương mại hiện hành trong việc điều chỉnh quan hệ HĐMBHH và đánh giá thực trạng áp dụng pháp luật để tìm ra vướng mắc, từ đó mạnh dạn đưa ra một số đánh giá và kiến nghị hoàn thiện các quy định của pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa.

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. Bố cục của luận văn

Ngoài phần mở đầu, nội dung, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, các phục lục, nội dung của luận văn gồm 3 chương, tên các chương cụ thể như sau:

Chương I: Một số vấn đề lý luận và khái quát pháp luật Việt Nam về hợp đồng mua bán hàng hóa.

Chương II: Thực trạng pháp luật Việt Nam hiện hành về hợp đồng mua bán hàng hóa.

Chương III: Thực tiễn giải quyết tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hóa và một số kiến nghị hoàn thiện.

CHƯƠNG 1
MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ KHÁI QUÁT PHÁP LUẬT VIỆT NAM VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HOÁ

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

1.1.1. Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hoá

.Theo quy định tại Điều 430 BLDS 2015 đã đưa ra định nghĩa: " 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". 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. Đặc điểm hợp đồng mua bán hàng hoá

Có thể xem xét các đặc điểm của HĐMBHH trong mối liên hệ với hợp đồng mua bán tài sản theo nguyên lý giữa cái riêng và cái chung. Ngoài những đặc điểm giống nhau thì HĐMBHH có những đặc điểm riêng biệt như sau:

Thứ nhất, về chủ thể, HĐMBHH được thiết lập giữa các chủ thể là thương nhân, hoặc chủ thể chỉ cần 1 bên là thương nhân, có một số trường hợp cả 2 bên đều không phải là thương nhân, nhưng lựa chọn luật thương mại là luật điều chỉnh.

Thứ hai, về hình thức, HĐMBHH có thể được thể hiện dưới hình thức lời nói, bằng văn bản hoặc bằng hành vi cụ thể của các bên giao kết. Trong một số trường hợp nhất định, pháp luật bắt buộc các bên phải giao kết hợp đồng dưới dạng văn bản, ví dụ như: HĐMBHH quốc tế phải được thực hiện dưới hình thức văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương như điện báo, telex, fax hay thông điệp dữ liệu. Một số hợp đồng bắt buộc phải thực hiện công chứng, khi đó, thời hiệu có hiệu lực hợp đồng sẽ được quy định khác.

Thứ ba, về đối tượng của HĐMBHH là hàng hóa. Theo nghĩa thông thường, hàng hóa là sản phẩm lao động của con người được tạo ra nhằm mục đích thỏa mãn nhu cầu của con người. Càng ngày cùng với sự phát triển của xã hội, hàng hóa trở nên phong phú. Khái niệm hàng hóa được quy định trong pháp luật các nước hiện nay dù có những khác biệt nhất định song đều có xu hướng mở rộng các đối tượng là hàng hóa được phép lưu thông.

1.1.3. Phân loại hợp đồng mua bán hàng hoá

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

1.1.3.1. Hợp đồng mua bán hàng trong nước và hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế

a) Hợp đồng mua bán hàng trong nước

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.

b) Hợp đồng mua bán hàng hoá 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".

1.1.3.2. Hợp đồng xuất khẩu và nhập khẩu hàng hoá

a*) Hợp đồng xuất khẩu:*

b) Nhập khẩu hàng hoá

1.1.3.3. Hợp đồng mua bán hàng hoá qua sở giao dịch và hợp đồng mua bán hàng hoá thông thường

*a) Hợp đồng mua bán hàng hoá qua sở giao dịch***:**

Theo Điều 64 LTM,HĐMBHH qua Sở giao dịch hàng hóa bao gồm hợp đồng kỳ hạn và hợp đồng quyền chọn.

b) Hợp đồng mua bán hàng hoá thông thường

Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 không quy định cụ thể về hợp đồng mua bán hàng hoá mà chỉ quy định về hoạt động mua bán hàng hoá (Khoản 8 - Điều 3), đồng thời quy định: "Hoạt động này phải được thực hiện trên cơ sở hợp đồng" (Điều 24). Theo đó, mua bán hàng hoá là hoạt động thương mại mà bên bán có nghĩa vụ giao hàng và chuyển quyền sở hữu hàng hoá cho bên mua và nhận thanh toán; Bên mua có nghĩa vụ nhận hàng và quyền sở hữu hàng hoá và thanh toán cho bên bán theo thoả thuận.

1.1.4. Phân biệt hợp đồng mua bán hàng hoá với hợp đồng mua bán tài sản

1.1.4.1. Khác biệt về luật điều chỉnh

Hợp đồng mua bán tài sản được điều chỉnh bởi BLDS 2015

Hợp đồng mua bán hàng hoá được điều chỉnh LTM 2005

1.1.4.2. Khác biệt về đối tượng

Theo quy định tại khoản 2 điều 3 LTM 2005 thì: Hàng hoá bao gồm: Tất cả các loại động sản, kể cả động sản hình thành trong tương lai và Những vật gắn liền với đất đai.

Theo quy định tại Điều 431 BLDS 2015 thì đối tượng của hợp đồng mua bán là tài sản được phép giao dịch trong đó: tài sản là vật, tiền, giấy tờ có giá và các quyền tài sản.

-> Đối tượng của hợp đồng mua bán tài sản rộng hơn đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa.

1.1.4.3. Khác biệt về chủ thể

Hợp đồng mua bán hàng hóa được thiết lập giữa các chủ thể chủ yếu là thương nhân. Khoản 1 Điều 6 Luật thương mại 2005 quy định: " *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* ". Thương nhân là chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa có thể là thương nhân Việt Nam hoặc thương nhân nước ngoài (trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế).

Chủ thể trong hợp đồng mua bán tài sản rộng hơn chủ thể trong hợp đồng mua bán hàng hóa khi mọi tổ chức, cá nhân đầy đủ năng lực, có nhu cầu mua bán tài sản đều có thể là chủ thể của hợp đồng mua bán tài sản.

1.1.4.4. Khác biệt về hình thức

Điều 24 Luật thương mại 2005 quy định: *" Hình thức hợp đồng mua bán hàng hoá:*

1. Hợp đồng mua bán hàng hoá được thể hiện bằng lời nói, bằng văn bản hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể.

2. Đối với các loại hợp đồng mua bán hàng hoá mà pháp luật quy định phải được lập thành văn bản thì phải tuân theo các quy định đó."

Như vậy, hợp đồng mua bán hàng hóa có thể được thể hiện dưới hình thức lời nói, bằng văn bản hoặc bằng hành vi cụ thể của các bên giao kết. Trong một số trường hợp nhất định, pháp luật bắt buộc các bên phải giao kết hợp đồng dưới hình thức văn bản.

Ví dụ như hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải được thể hiện dưới hình thức văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương như điện báo, telex, fax hay thông điệp dữ liệu.

1.1.4.5. Khác biệt về nội dung

Hợp đồng mua bán hàng hóa có đối tượng là hàng hóa. Khoản 2 Điều 3 Luật thương mại 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."

Như vậy, hàng hóa là đối tượng của quan hệ mua bán có thể là hàng hóa hiện đang tồn tại hoặc hàng hóa sẽ hình thành trong tương lai; hàng hóa có thể là động sản hoặc bất động sản được phép lưu thông thương mại.

Về nội dung:

Hợp đồng mua bán hàng hóa thể hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ mua bán, trong đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua và nhận tiền; còn bên mua có nghĩa vụ nhận hàng hóa và trả tiền cho bên bán. Hành vi mua bán của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa có tính chất hành vi thương mại.

1.1.4.6. Khác biệt về mục đích

Mục đích của hợp đồng mua bán hàng hóa chủ yếu là để kinh doanh thu lợi nhuận cho các thương nhân. Chỉ phần nào đó phục vụ mục đích tiêu dùng và các mục đích khác cho cả thương nhân và những chủ thể không phải thương nhân tùy theo mong muốn và nhu cầu của họ trong từng thời điểm.

Mục đích của hợp đồng mua bán tài sản gồm nhiều mục đích khác nhau như: Kinh doanh, tiêu dùng, tặng, cho, làm từ thiện hoặc do sở thích…vv.

1.1.5. Khái lược sự phát triển của quy định pháp luật Việt Nam về hợp đồng mua bán hàng hoá

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

Tại Điều 430 BLDS 2015 có đưa ra định nghĩa: “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”. 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.

1.1.5.2. 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.

1.2. Khái quát pháp luật Việt Nam về hợp đồng mua bán hàng hoá

1.2.1. Nguồn luật điều chỉnh về hợp đồng mua bán hàng hoá

Các văn bản pháp luật điều chỉnh về hợp đồng nói chung và HĐMBHH nói riêng được quy định trong những văn bản: Pháp lệnh HĐKT 1989, BLDS 1995, LTM 1997, BLDS 2015.

1.2.2. Những đặc trưng cơ bản của pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hoá

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

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

1.2.3.2. Nguyên tắc thực hiện đúng và đầy đủ

1.2.3.3. 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

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

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VIỆT NAM HIỆN HÀNH VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HOÁ

2.1. Chủ thể giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá

Để xác định một thỏa thuận có phải là một HĐMBHH hay không thì việc trước tiên là phải xác định một bên trong quan hệ hợp đồng đó có phải là thương nhân hay không, sau đó mới xét đến đối tượng của hợp đồng. 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 là hộ kinh doanh.
- Thương nhân là tổ chức kinh tế.

2.2. Hình thức của hợp đồng mua bán hàng hoá

Theo quy định tại Điều 24 Luật thương mại 2005. Hình thức hợp đồng mua bán hàng hóa được thể hiện bằng lời nói, bằng văn bản hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể. Đối với các loại hợp đồng mua bán hàng hoá mà pháp luật quy định phải được lập thành văn bản thì phải tuân theo các quy định đó.

2.3. Nội dung của hợp đồng mua bán hàng hoá

2.3.1. Đối tượng của hợp đồng

HĐMBHH có đối tượng là hàng hóa. Hiểu theo nghĩa thông thường, hàng hóa là sản phẩm lao động của con người, được tạo ra nhằm mục đích thỏa mãn nhu cầu của con người. Khái niệm hàng hóa được ghi nhận trong luật pháp các quốc gia trên thế giới hiện nay, mặc dù có những khác biệt nhất định song đều có xu hướng mở rộng các đối tượng là hàng hóa được phép lưu thông thương mại. Cùng với sự phát triển của xã hội, hàng hóa ngày càng phong phú và đa dạng. 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…

2.3.2. Giá của hàng hoá

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.

2.3.3. Thời hạn giao hàng và thời hạn trả tiền

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. Điều 35 LTM quy định bên bán phải giao hàng vào đúng thời điểm giao hàng đã thỏa thuận trong hợp đồng. Trường hợp bên bán giao hàng trước thời hạn đã thỏa thuận thì bên mua có quyền nhận hoặc không nhận hàng nếu có thỏa thuận khác [Điều 38 LTM].

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

Đây là điều khoản quan trọng của HĐMBHH bởi vì nó liên quan đến một số quyền và nghĩa vụ của các bên, thời điểm chuyển quyền sở hữu và rủi ro, liên quan đến giá cả của hàng hóa. 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. Bên mua có nghĩa vụ và nhận hàng đúng thời gian, địa điểm và trả tiền cho bên bán. Các bên có thể thỏa thuận với nhau sao cho hợp lý, căn cứ vào tình hình thực tiễn, khả năng thực hiện của mỗi bên. 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. Khi cần thỏa thuận cụ thể về địa điểm giao hàng, đảm bảo nguyên tắc phù hợp với khả năng đi lại của phương tiện vận chuyển, đảm bảo an toàn cho phương tiện.

2.3.5. Phương thức giao hàng và phương thức trả tiền

2.3.5.1. Phương thức trả tiền

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].

Thời hạn thanh toán cần phải quy định hết sức rõ ràng và chặt chẽ. Theo nguyên tắc, thời hạn thanh toán phải được xác định bởi một khoảng thời gian cụ thể, rõ ràng.

2.3.6. Các nội dung khác

- ***Sửa đổi, chấm dứt hợp đồng mua bán hàng hóa***

2.4. Giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá

*Chào hàng:

Chào hàng là một hình thức cụ thể của đề nghị giao kết hợp đồng. Chào hàng phải thể hiện rõ ý định giao kết hợp đồng và chịu sự ràng buộc trách nhiệm của bên chào hàng đối với các bên đã được xác định cụ thể về các nội dung của chào hàng.

2.5. Hiệu lực của hợp đồng mua bán hàng hoá

Hợp đồng mua bán hàng hoá là một loại hợp đồng cụ thể nên nó cũng chịu sự điều chỉnh của các quy định về giao dịch dân sự và hợp đồng nói chung trong pháp luật dân sự. Theo đó, để một giao dịch dân sự có hiệu lực pháp luật thì giao dịch đó phải thoả mãn một số điều kiện nhất định quy định trong BLDS là cơ sở để xem xét các điều kiện có hiệu lực của hợp đồng mua bán hàng hoá.

2.5.1. Điều kiện có hiệu lực của hợp đồng

Các điều kiện có hiệu lực của HĐMBHH tuân theo các quy định của BLDS 2015. Pháp luật không có quy định riêng về điều kiện có hiệu lực của hợp đồng này. Do đó, các điều kiện có hiệu lực thể hiện:

"1. Giao dịch dân sự có hiệu lực khi có đủ các điều kiện sau đây:

a) Chủ thể có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự phù hợp với giao dịch dân sự được xác lập.

b) Chủ thể tham gia giao dịch hoàn toàn tự nguyện.

c) Mục đích và nội dung của giao dịch không vi phạm điều cấm của pháp luật, không trái đạo đức xã hội;

2.5.2. Thời điểm có hiệu lực của hợp đồng

" Hợp đồng được giao kết hợp pháp có hiệu lực từ thời điểm giao kết, trừ trường hợp có thỏa thuận khác hoặc pháp luật có quy định khác" (Điều 405 BLDS). Thời điểm có hiệu lực của hợp đồng là cơ sở pháp lý để xác định thời điểm phát sinh quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng. Bên có quyền được phép yêu cầu bên có nghĩa vụ thi hành nghĩa vụ trong hợp đồng, và được hưởng mọi quyền lợi hợp pháp phát sinh từ hợp đồng.

2.5.3. Hợp đồng vô hiệu và xử lý hậu quả

Một hợp đồng được giao kết mà không đáp ứng đầy đủ các điều kiện để hợp đồng có hiệu lực thì hợp đồng đó không có giá trị pháp lý để ràng buộc các chủ thể về quyền và nghĩa vụ. Nếu hợp đồng đó bị Toà án tuyên là vô hiệu thì nó không có giá trị pháp lý kể từ thời điểm nó được coi là ký kết.

** Xử lý hậu quả pháp lý của hợp đồng mua bán hàng hoá bị vô hiệu:*

2.6. Các nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa

2.6.1. Thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá

Mua bán hàng hóa theo khoản 8 Điều 3 Luật Thương mại 2005 quy định đó 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.

Như vậy, HĐMBHH được hiểu như sau: HĐMBHH là hợp đồng xác lập (hay ký kết) giữa các bên (bên mua và bên bán), thỏa mãn về hình thức theo quy định tại khoản 1 Điều 24 Luật Thương mại 2005, trong đó đối tượng của HĐMBHH là hàng hóa được phép mua bán theo quy định của pháp luật.

2.6.2. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng

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. Theo Khoản 12 và 13 Điều 3 LTM 2005: 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 LTM.

- ***Các hình thức trách nhiệm pháp lý***

LTM 2005 đã quy định bên vi phạm phải chịu trách nhiệm về những hành vi vi phạm các thỏa thuận giữa các bên chủ thể. Các hình thức chế tài thương mại theo quy định tại Điều 292 là:

- Buộc thực hiện đúng hợp đồng; Phạt vi phạm; Buộc bồi thường thiệt hại; Tạm ngừng thực hiện hợp đồng; Đình chỉ thực hiện hợp đồng;Hủy bỏ hợp đồng;

- Các biện pháp khác do các bên thoả thuận không trái với nguyên tắc cơ bản của pháp luật VN, điều ước quốc tế mà VN là thành viên và tập quán thương mại quốc tế.

2.6.3. Chấm dứt hợp đồng mua bán hàng hoá

Trong 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:

2.6.4.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:

2.6.5. 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.

2.6.6. Rủi ro đối với hàng hóa

Từ các Điều 57 đến 61 của LTM 2005, vấn đề xác định trách nhiệm về rủi ro đối với hàng hóa được xác định như sau:

Thứ nhất, trừ trường hợp có thoả 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 vậnchuyển 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

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

2.6.7. Giải quyết tranh chấp

- Khái niệm về tranh chấp trong giao kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa
- Phương thức giải quyết tranh chấp phát sinh trong giao kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa:Thương lượng; Hòa giải; Giải quyết tại trọng tài; Giải quyết tại tòa án; Thương lượng

CHƯƠNG 3
THỰC TIỄN THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HOÁ VÀ CÁC GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT

3.1. Thực tiễn giải quyết tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hoá

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

- ***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.

Để minh chứng cho nội dung này, tôi xin đưa ra số liệu cụ thể của Đà Nẵng. Số vụ tranh chấp về HĐMBHH có xu hướng tăng cao trong những năm gần đây. Theo số liệu thống kê của Tòa án nhân dân hai cấp tại thành phố Đà Nẵng thì số vụ tranh chấp HĐMBHH năm

2016, chỉ là 61 vụ nhưng đến năm 2017 đã là 122 vụ, tăng 48%. 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 2017, số vụ tranh chấp này đã tăng lên 37,4% và đến năm 2018 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?

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

- 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:

3.2. Định hướng xây dựng pháp luật nhằm hoàn thiện và thực thi pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa

3.2.1. 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 HĐMBHH; 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 HĐMBHH 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.

3.2.2. 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 14 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 HĐMBHH 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 HĐMBHH 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.

Thực tế hiện nay, các doanh nghiệp Việt Nam gặp rất nhiều khó khăn, bỡ ngỡ khi tham gia vào các quan hệ thương mại quốc tế do sự thiếu hiểu biết về các văn bản thương mại quốc tế, các tập quán quốc tế và các vấn đề về tương trợ tư pháp quốc tế. Để giảm bớt những khó khăn này, cũng như giúp các doanh nghiệp chủ động hơn trong việc sử dụng các biện pháp pháp lý để phòng ngừa và giải quyết các tranh chấp phát sinh, các quy định của pháp luật Việt Nam cần được hài hòa với các điều ước quốc tế trong lĩnh vực thương mại và tập quán thương mại quốc tế. Việc đảm bảo sự hài hòa này phải bao gồm sự hài hòa với các nguyên tắc chung về thương mại quốc tế đã được thừa nhận và hài hòa với các cam kết pháp lý mà Việt Nam là thành viên. Cần có sự khắc phục những điểm khác biệt giữa quy định của pháp luật Việt Nam với những điều ước quốc tế liên quan đến hoạt động thương mại nói chung, cũng như HĐMBHH nói riêng. Do vậy, các cơ quan có thẩm quyền cần đẩy nhanh tiến độ rà soát hệ thống văn bản quy phạm pháp luật về thương mại, phát hiện những điểm không

tương đồng giữa pháp luật trong nước với pháp luật quốc tế, tập quán thương mại quốc tế để sửa đổi, hoàn thiện pháp luật Việt Nam cho phù hợp với thực tiễn và tình hình mới.

Cần tham gia và đảm bảo thực thi hiệu quả các điều ước quốc tế về HĐMBHH. Bên cạnh đó cũng cần chú trọng đến những cam kết Quốc tế, điều ước Quốc tế mà Việt Nam đã ký kết hoặc gia nhập, những tập quán Quốc tế mà Việt Nam đang áp dụng. Những văn bản nào Việt Nam đã tham gia cần được phổ biến và hướng dẫn thực hiện. Những văn bản nào Việt Nam chưa tham gia nhưng trên thực tế các doanh nghiệp Việt Nam vẫn áp dụng đề nghị Chính phủ cần nghiên cứu sớm gia nhập và có hướng dẫn cụ thể cho doanh nghiệp. Điều này có nghĩa là bên cạnh việc tuân thủ các điều ước Quốc tế mà Việt Nam là thành viên, chúng ta cần cân nhắc nội luật hóa các điều ước Quốc tế mà Việt Nam không phải là thành viên nhưng việc thực hiện nội dung của điều ước có lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam và phù hợp với xu hướng chung.

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

Thứ nhất, khi xây dựng đường lối, chính sách cần phải hạn chế quyền lợi của nhóm lợi ích này mới thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế thị trường hiệu quả.

Thứ hai, Cần đảm bảo lợi ích của nhóm doanh nghiệp trong việc xây dựng đường lối, chính sách. Định hướng của Đảng, Nhà nước và thực tiễn vừa qua đã chứng minh rằng, để phát triển nền kinh tế Việt Nam không thể chỉ dựa vào một thành phần kinh tế nào, mà cần phải khơi dậy được mọi tiềm năng, mọi nguồn lực của đất nước, với một khát vọng chung là xây dựng đất nước Việt Nam hùng cường.

Thứ ba, cần phải có chính sách đảm bảo lợi ích của người tiêu dùng, thực hiện nhất quán cơ chế giá thị trường; bảo đảm tính đúng, tính đủ và công khai, minh bạch các yếu tố hình thành giá đối với hàng hóa, dịch vụ công thiết yếu; đồng thời có chính sách hỗ trợ phù hợp cho đối tượng chính sách, người nghèo và đồng bào dân tộc thiểu số. Không lồng ghép các chính sách xã hội trong giá. Hoàn thiện pháp luật về phí, lệ phí; rà soát, chuyển đổi chính sách phí, lệ phí đối với một số dịch vụ công sang áp dụng chế độ giá dịch vụ. Mở rộng cơ chế đấu thầu, đấu giá, thẩm định giá. Xây dựng và thực hiện nghiêm các quy định về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp đối với người tiêu dùng và môi trường.

3.3. Giải pháp hoàn thiện và tổ chức thực hiện pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa ở Việt Nam

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

Thứ nhất, *Nâng cao nhận thức pháp luật cho các doanh nghiệp trong ký kết và thực hiện HĐMBHH*

Đây có lẽ là giải pháp hướng đến với số lượng lớn và nhiều thành phần trong xã hội. Đồng thời có thể thực hiện nhiều phương thức khác nhau. Để xây dựng Nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam, Hiến Pháp năm 2013 đã khẳng định*: "Nhà nước quản lý xã hội bằng Hiến pháp và pháp luật"*. Nhiệm vụ đầu tiên là phải ban hành pháp luật, tiếp đến là tổ chức thực hiện pháp luật, trong đó nhiệm vụ tuyên truyền, phổ biến giáo dục pháp luật được xem là cầu nối giữa các chủ trương, chính sách, pháp luật của Nhà nước đến với các tầng lớp nhân dân. Mục đích của việc tuyên truyền, giáo dục pháp luật là xây dựng ý thức pháp luật, làm cho nhân dân, cán bộ, công chức có lòng tin vào pháp luật, có thói quen động lực tích cực trong thực hiện pháp luật[1].

Các cơ quan chức năng cần tuyên truyền và phổ biến pháp luật 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. Tránh việc tuyên truyền chỉ tập trung vào luật và pháp lệnh, không chú trọng các văn bản hướng dẫn thi hành. Có thể đưa những vụ việc điển hình về các loại tranh chấp HĐMBTS nhất là trong lĩnh vực mua bán nhà, chuyển nhượng quyền sử dụng đất, lên các phương tiện thông tin đại chúng để người dân biết và rút ra kinh nghiệm cho mình. Kết hợp tuyên truyền phổ biến pháp luật còn phải giáo dục ý thức pháp luật cho người dân. Đây là điều quan trọng, mà nếu làm tốt sẽ hạn chế mức thấp nhất tranh chấp xảy ra.

Kinh doanh là hoạt động của con người, dó đó hiệu quả kinh doanh tùy thuộc vào năng lực của người kinh doanh. Trong sự phức tạp và đầy những thử thách của nền kinh tế thị trường như ở nước ta hiện nay thì việc nâng cao trình độ hiểu biết pháp luật nói chung và pháp luật về HĐMBHH nói riêng cho các cán bộ kinh doanh là thật sự cần thiết. 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 HĐMBHH. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp tránh được những rủi ro không đáng có khi giao kết và thực hiện hợp đồng.

Các doanh nghiệp cần nghiên cứu kỹ các quy định của pháp luật về hợp đồng thương mại, xác định rõ nghĩa vụ của các bên. Đặc biệt là nghiên cứu về chế tài khi vi phạm hợp đồng thương mại; cần phải xem xét tổng thể về nội dung, điều kiện áp dụng và các nghĩa vụ có liên quan đến các chế tài đó. Đặc biệt, khi có hành vi vi phạm xảy ra các doanh nghiệp cần xác định đúng tính chất của hành vi đó. Ứng với mỗi hành vi vi phạm hợp đồng thương mại sẽ có những chế tài áp dụng tùy theo tính chất của hành vi vi phạm là cơ bản hay không cơ bản. "Vi phạm cơ bản là 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" . Một trong các chế tài mà các bên có thể áp dụng khi xảy ra hành vi vi phạm cơ bản là hủy hợp đồng. Việc xác định tính chất của hành vi vi phạm sẽ giúp doanh nghiệp áp dụng được đúng và đủ các chế tài cần thiết để đảm bảo quyền lợi của mình trong cả trường hợp bị vi phạm hay vi phạm hợp đồng thương mại.

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 HĐMBHH*

Trong thực tiễn của hoạt động thương mại liên quan đến mua bán hàng hóa nói riêng cũng như các hoạt động giao dịch mà pháp luật điều chỉnh nói chung, nếu Nhà nước chỉ hướng tới hoàn thiện về các quy định pháp luật để ngày càng chi tiết, cụ thể, dễ hiểu, dễ áp dụng đối với mọi vấn đề thì chưa đủ. Để mọi hoạt động trong xã hội được diễn ra theo đúng với tinh thần của pháp luật và mang lại hiệu quả đối với các thành phần tham gia quan hệ pháp luật đó thì ngoài hành lang pháp lý ra, yếu tố quản lý nhà nước, cơ chế hỗ trợ thực hiện triển khai tinh thần của pháp luật cũng luôn được đặt ra cấp thiết không kém. Trong hoạt động thương mại về mua bán hàng hóa cũng vậy, ngoài hệ thống pháp luật vững chắc, nó còn cần có nhiều cơ chế hỗ trợ triển khai và thực hiện mới mang lại hiệu quả. Để làm được điều này, không những Nhà nước mà các tổ chức, cá nhân trong xã hội cần ý thức và thực sự bắt tay vào những hành động thực tiễn phù hợp với vai trò và chức năng của mình liên quan đến pháp luật và quá trình triển khai thực hiện HĐMBHH.

Doanh nghiệp là các chủ thể của HĐMBHH, do đó các doanh nghiệp có đầy đủ các quyền và nghĩa vụ pháp lý trước pháp luật trong lĩnh vực mua bán hàng hóa. Một trong các nghĩa vụ pháp lý quan trọng đó là doanh nghiệp phải chấp hành, tuân thủ đầy đủ các yêu cầu của pháp luật về HĐMBHH và được áp dụng, sử dụng pháp luật trong hoạt động mua bán hàng hóa của mình. Tuy nhiên, việc thực hiện pháp luật trong HĐMBHH của doanh nghiệp Việt Nam còn nhiều bất cập. Nhận thức, hiểu biết pháp luật về HĐMBHH của một bộ phận người quản lý doanh nghiệp còn hạn chế. Tình trạng doanh nghiệp không chú ý tới việc tìm hiểu và thực hiện pháp luật còn khá phổ biến. Nhiều doanh nghiệp chưa có thói quen sử dụng tư vấn pháp luật để áp dụng, thi hành pháp luật và phòng, chống rủi ro pháp lý trong hoạt động mua bán hàng hóa.

Nguyên nhân chính của tình trạng này là ý thức pháp luật, văn hóa pháp lý của đại bộ phận chủ sở hữu, các bộ phận quản lý doanh nghiệp còn hạn chế. Trong tổ chức thi hành pháp luật, chưa có cơ chế, biện pháp để hỗ trợ doanh nghiệp một cách hiệu quả. Do đó, việc nghiên cứu, xác định cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện pháp luật về HĐMBHH hiệu quả. Từ đó nhận thấy, 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 HĐMBHH mà họ đang tiến hành ký kết và thực hiện.

Bên cạnh đó, cần xây dựngvà 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 HĐMBHH.

Thứ ba, *giải quyết nhanh chóng, hiệu quả và kịp thời các tranh chấp phát sinh từ việc thực hiện HĐMBHH*

Trong điều kiện kinh tế ngày càng phát triển, các tranh chấp phát sinh từ HĐMBHH ngày càng đa dạng và phức tạp. Mặt khác khi nước ta đã gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO), nhiều quan hệ kinh tế cũng mang những diện mạo sắc thái mới. Tương ứng với sự đa dạng phong phú của các quan hệ kinh tế này, các tranh chấp phát sinh từ HĐMBHH ngày càng muôn hình muôn vẻ và với số lượng lớn. Ở Việt

Nam các đương sự thường lựa chọn hình thức giải quyết tranh chấp kinh tế bằng Toà án như một giải pháp cuối cùng để bảo vệ có hiệu quả nhất các quyền và lợi ích của mình khi thất bại trong việc sử dụng cơ chế thương lượng, hoà giải. Chính vì vậy, Toà án có vai trò vô cùng quan trọng. Hơn nữa, Toà án là một thiết chế của Nhà nước; hoạt động của Toà án là một hoạt động rất đặc biệt và mang tính kỹ năng nghề nghiệp cao; vì lẽ đó, hoạt động xét xử của Toà án phải đảm bảo công minh, nhanh chóng, chính xác và kịp thời tránh tình trạng tồn đọng án, giải quyết án kéo dài, dễ gây phiền hà, mệt mỏi cho các bên đương sự. Do vậy, cần nâng cao hiệu quả giải quyết tranh chấp phát sinh từ HĐMBHH 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.

Thực tiễn công tác giải quyết tranh chấp phát sinh từ HĐMBHH tại Tòa án các cấp cho thấy, một trong những nguyên nhân dẫn đến có sai lầm trong các bản án, quyết định là việc Thẩm phán hiểu và vận dụng pháp luật khi xét xử, việc ban hành văn bản pháp luật có những điểm chưa đầy đủ và chưa phù hợp với thực tiễn, trong khi đó công tác hướng dẫn, giải thích pháp luật của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền và của TAND tối cao lại không kịp thời hoặc chỉ hướng dẫn dưới dạng công văn, kết luận của Chánh án tại Hội nghị tổng kết, nên tính ổn định của các hướng dẫn đó rất hạn chế và không có tính pháp lý bắt buộc. Vì vậy, trong thời gian tới cần sửa đổi, bổ sung những quy định pháp luật sao cho phù hợp thực tiễn, cần nhanh chóng ban hành văn bản giải thích, hướng dẫn thống nhất về luật nội dung và luật hình thức (thủ tục tố tụng) trong công tác xét xử để các ngành, các cơ quan, các thẩm phán hiểu và áp dụng. Đồng thời cần tăng cường áp dụng án lệ trong việc giải quyết các tranh chấp phát sinh từ HĐMBHH để phù hợp và kịp thời với tình hình các tranh chấp phát diễn ra ngày càng nhiều và đa dạng. Đây chính là nguồn bổ sung cho các quy phạm pháp luật không phù hợp với thực tiễn, nhất là khi có sự kiện pháp lý mới nảy sinh mà chưa có quy phạm pháp luật điều chỉnh cụ thể hoặc việc áp dụng pháp luật trở nên mâu thuẫn, xung đột do các văn bản pháp luật hướng dẫn chưa rõ ràng; là tài liệu để cho Tòa án các cấp vận dụng khi xét xử những vụ án tranh chấp phát sinh từ HĐMBHH có nội dung tương tự, đảm bảo cho việc áp dụng pháp luật và xét xử thống nhất.

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.

Tập huấn là huấn luyện, hướng dẫn pháp luật nhằm nâng cao kỹ năng, nghiệp vụ cho cán bộ phụ trách trong thời gian ngắn hạn. Đây là giải pháp không thể thiếu ở các cơ quan, tổ chức. Để giải pháp này mang lại kết quả thành công thì cần phải có sự tham gia tích cực của học viên.

Để các cán bộ hiểu rõ quy định pháp luật hiện hành về hợp đồng nói chung và HĐMBTS nói riêng, thì chúng ta tổ chức tập huấn những nội dung cơ bản của BLDS 2015 có những điểm tiến bộ nào so với BLDS 2005 và hệ thống các pháp luật. Tập huấn công tác tổ chức quản lý và áp dụng pháp luật cho các cán bộ chuyên trách.Thường xuyên tập huấn trao đổi các kinh nghiệm giải quyết tranh chấp ở các Tòa án với nhau. Ở giải pháp này, thì cần có kinh phí hỗ trợ để hoạt động tập huấn diễn ra sôi động, hiệu quả.

3.3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật hợp đồng mua bán hàng hóa

Thành lập Ban nghiên cứu và rà soát về pháp luật hợp đồng. Trong thời gian qua, theo truyền thống làm luật của VN thì mỗi khi muốn ban hành một đạo luật nào thì sẽ thành lập một Ban soạn thảo luật. Thành viên của Ban này chủ yếu gồm các Thủ trưởng cơ quan chuyên môn của Nhà nước gồm Bộ, Sở ban ngành liên quan, Tòa án. Sau khi đạo luật được ban hành thì Ban soạn thảo này được giải tán, các vấn đề liên quan được giao cho một Bộ (thông thường là Bộ Tư pháp) có trách nhiệm quản lý, triển khai giải thích. Như vậy Ban soạn thảo này chỉ làm việc trong một khoảng thời gian nhất định, các thành

viên trong ban soạn thảo mặc dù là người được đánh giá là có trình độ thuộc lĩnh vực liên quan nhưng thông thường có rất ít thời gian nghiên cứu về các vấn đề của đạo luật đó nên dự thảo ban hành ra nhiều khi chưa đảm bảo yêu cầu. Trong quá trình xem xét để thông qua Dự thảo Luật tại Quốc hội, do Quốc hội nước ta chưa có nhiều, thậm chí con số rất khiêm tốn các đại biểu chuyên trách về từng lĩnh vực ngành nghề nên công tác rà soát, đánh giá, kiến nghị đối với dự thảo Luật chưa thực sự hiệu quả. Và hệ quả tất yếu là một đạo luật ra đời trên cơ sở soạn thảo chưa đáp ứng nhu cầu của xã hội dẫn đến khi áp dụng gặp nhiều trắc trở. Đó là còn chưa kể đến việc mỗi ban soạn thảo luật khác nhau lại có quan điểm và cái tôi làm luật khác nhau dẫn đến quy định chồng chéo thường xảy ra trong pháp luật VN.

Để khắc phục tình trạng trên, thiết nghĩ 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. Bởi lẽ, cơ quan lập pháp có vai trò vô cùng quan trọng trong việc xây dựng những vấn đề pháp lý mang tính bắt buộc chung. Họ phải nghiên cứu, đánh giá và có trách nhiệm với sản phẩm do mình làm ra. 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.

DN là các chủ thể của HĐMBHH, do đó các DN có đầy đủ các quyền và nghĩa vụ pháp lý trước pháp luật trong lĩnh vực mua bán hàng hóa. Một trong các nghĩa vụ pháp lý quan trọng đó là DN phải chấp hành, tuân thủ đầy đủ các yêu cầu của pháp luật về HĐMBHH và được áp dụng, sử dụng pháp luật trong hoạt động mua bán hàng hóa của mình. Tuy nhiên, việc thực hiện pháp luật trong HĐMBHH của DN VN còn nhiều bất cập. Nhận thức, hiểu biết pháp luật về

HĐMBHH của một bộ phận người quản lý DN còn hạn chế. Tình trạng DN không chú ý tới việc tìm hiểu và thực hiện pháp luật còn khá phổ biến. Nhiều DN chưa có thói quen sử dụng tư vấn pháp luật để áp dụng, thi hành pháp luật và phòng, chống rủi ro pháp lý trong hoạt động mua bán hàng hóa. Nguyên nhân chính của tình trạng này là ý thức pháp luật, văn hóa pháp lý của đại bộ phận chủ sở hữu, các bộ phận quản lý DN VN còn hạn chế. Trong tổ chức thi hành pháp luật, chưa có cơ chế, biện pháp để hỗ trợ DN một cách hiệu quả. Do đó, việc nghiên cứu, xác định cơ chế hỗ trợ DN thực hiện pháp luật về HĐMBHH hiệu quả.

Từ đó nhận thấy 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 2015 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.