

**ĐẠI HỌC HUẾ
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT**



TRƯỜNG THỊ THÙY DƯƠNG

**HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA
THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM**

Chuyên ngành: **Luật kinh tế**

Mã số: **838 01 07**

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

THỪA THIÊN HUẾ, năm 2018

Công trình được hoàn thành tại:

Trường Đại học Luật, Đại học Huế

Người hướng dẫn khoa học: **PGS.TS. Đoàn Đức Lương**

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

MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài.....	1
2. Tình hình nghiên cứu.....	1
3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu	1
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	2
5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu	2
6. Những đóng góp mới của luận văn	2
7. Cơ cấu của luận văn.....	3
Chương 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ KHUNG PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA	4
1.1. Khái quát về hợp đồng mua bán hàng hóa	4
1.1.1. Khái niệm, đặc điểm, phân loại hợp đồng mua bán hàng hóa	4
1.1.1.1. Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hóa.....	4
1.1.1.2. Đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa	4
1.1.2. Phân loại hợp đồng mua bán hàng hóa	4
1.1.2.1. Hợp đồng mua bán hàng hóa trong nước.....	5
1.1.2.2. Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	5
1.1.2.3. Hợp đồng mua bán hàng hóa được giao kết thông qua Sở giao dịch hàng hóa.....	5
1.2. Khung pháp luật điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hóa.....	5
1.2.1. Nguồn luật điều chỉnh về hợp đồng mua bán hàng hóa.....	5
1.2.2. Khái quát nội dung của pháp luật điều chỉnh về hợp đồng mua bán hàng hóa.....	6
1.2.2.1. Chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa	6
1.2.2.2. Nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa.....	6
1.2.2.3. Hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa.....	6
1.2.2.4. Thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa	7
1.3. Các yếu tố tác động đến thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá	7
1.3.1. Yếu tố pháp luật, kinh tế	7
1.3.2. Yếu tố khác ảnh hưởng đến thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá.....	8

Chương 2. THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN ÁP DỤNG PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA

.....	9
2.1. Thực trạng pháp luật Việt Nam về hợp đồng mua bán hàng hóa	9
2.1.1. Chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa	9
2.1.2. Nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa	9
2.1.2.1. Đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hoá	9
2.1.2.2. Giá và phương thức thanh toán	10
2.1.2.3. Thời hạn thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá	10
2.1.2.4. Chất lượng của tài sản mua bán hàng hoá	10
2.1.2.5. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hoá	10
2.1.3. Hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa	12
2.1.4. Thực hiện chuyển quyền sở hữu và rủi ro trong hợp đồng mua bán hàng hóa	12
2.2. Thực tiễn áp dụng pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa	12
2.2.1. Tình hình thực hiện hợp đồng và giải quyết tranh chấp hợp đồng bán hàng hóa ở nước ta trong những năm gần đây	12
2.2.2. Thực tiễn và những vướng mắc trong áp dụng pháp luật để giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa tại Việt Nam	13
2.2.2.1. Về chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa	13
2.2.2.2. Về nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa	13
2.2.2.3. Về hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa	15
2.2.2.4. Về thực hiện và vấn đề chuyển quyền sở hữu, chuyển rủi ro trong hợp đồng mua bán hàng hóa	15
2.2.2.5. Giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hoá	16
Chương 3. ĐỊNH HƯỚNG, CÁC GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN VÀ THỰC THI PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA TẠI VIỆT NAM	17
3.1. Định hướng xây dựng pháp luật nhằm hoàn thiện và thực thi pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa	17
3.1.1. Xây dựng khung pháp lý để các chủ thể kinh doanh thực hiện cạnh tranh lành mạnh trong xác lập, thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá	17

3.1.2. Pháp luật Việt Nam nói chung và pháp luật về mua bán hàng hoá phù hợp với các chuẩn của pháp luật quốc tế, đáp ứng yêu cầu hội nhập quốc tế.....	17
3.1.3. Kết hợp hài hoà các lợi ích thúc đẩy lưu thông hàng hoá, phát triển kinh tế xã hội.....	18
3.2. Giải pháp hoàn thiện và tổ chức thực hiện pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa ở Việt Nam.....	18
3.2.1. Giải pháp hoàn thiện các quy định pháp luật về thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa.....	18
3.2.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa.....	19
KẾT LUẬN	21

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài

Trong những năm gần đây, tình hình mua bán hàng hóa ở Việt Nam ngày càng phát triển, phát sinh giữa các chủ thể khác nhau, hình thức đa dạng, trong khi đó pháp luật điều chỉnh vấn đề này bao gồm những quy phạm để xác định pháp luật điều chỉnh, quyền và nghĩa vụ các bên còn nhiều vướng mắc. Đặc biệt khi có tranh chấp xảy ra thì việc áp dụng pháp luật để giải quyết còn nhiều bất cập do pháp luật quy định chưa rõ ràng hoặc có quy định nhưng chưa có hướng dẫn cụ thể. Do vậy, nghiên cứu về HĐMBHH sẽ giúp các chủ thể kinh doanh ký kết và thực hiện hợp đồng được thuận lợi, an toàn và hiệu quả, tránh các tranh chấp, rủi ro đáng tiếc. Đây chính là lý do khiến tôi lựa chọn đề tài: “*Hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam*” làm đề tài Luận văn thạc sĩ luật học của mình. Qua việc triển khai nghiên cứu để làm sáng tỏ hơn nữa một số vấn đề lý luận và thực tiễn việc áp dụng các quy định pháp luật về HĐMBHH ở Việt Nam để từ đó đưa ra những kiến nghị trong việc nâng cao hiệu quả hơn nữa trong các quy định pháp luật và thực tiễn áp dụng những quy định này.

2. Tình hình nghiên cứu

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

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

3.1. Mục đích nghiên cứu

Luận văn nghiên cứu nhằm đưa ra các giải pháp hoàn thiện pháp luật và tổ chức thực hiện pháp luật về HĐMBHH trên cơ sở luận giải các vấn đề lý luận, đánh giá thực trạng pháp luật và thực trạng áp dụng pháp luật.

3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

Để đạt được mục đích trên, luận văn có các nhiệm vụ cụ thể sau:

Thứ nhất, nghiên cứu một số vấn đề lý luận về HĐMBHH, trên cơ sở đó làm rõ một số khái niệm, nội dung liên quan HĐMBHH theo pháp luật Việt Nam như khái niệm, đặc điểm, phân tích pháp luật điều chỉnh.

Thứ hai, nghiên cứu, phân tích đánh giá thực trạng pháp luật hiện hành và thực tiễn áp dụng pháp luật về HĐMBHH theo pháp luật Việt Nam.

Thứ ba, đề xuất một số giải pháp hoàn thiện pháp luật về HĐMBHH tại Việt Nam phù hợp với tình hình mới, bảo đảm hiệu lực, hiệu quả đáp ứng được các yêu cầu mới trong nền kinh tế.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu

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

4.2. Phạm vi nghiên cứu

Luận văn nghiên cứu HĐMBHH trong nước, các nội dung chủ thể, các điều khoản của hợp đồng, hình thức hợp đồng... có đối chiếu, so sánh với Công ước Viên 1980 và pháp luật một số nước trên thế giới.

Không gian: Luận văn các quy định pháp luật về HĐMBHH theo pháp luật Việt Nam. Thời gian: Từ năm 2013 đến năm 2017.

Địa bàn nghiên cứu: Phạm vi cả nước

5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu

5.1. Phương pháp luận nghiên cứu

Luận văn được trình bày dựa trên cơ sở phương pháp luận của chủ nghĩa Mác – Lenin về nhà nước và pháp luật và những quan điểm của Đảng và Nhà nước về phát triển nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa trong thời kỳ đổi mới.

5.2. Phương pháp nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu và trình bày, luận văn sử dụng kết hợp các phương pháp nghiên cứu khoa học khác nhau bao gồm: Phương pháp phân tích và tổng hợp; Phương pháp so sánh; Phương pháp diễn giải quy nạp.

6. Những đóng góp mới của luận văn

Luận văn góp phần làm sáng tỏ hơn những vấn đề lý luận về mua bán hàng hóa và HĐMBHH; Luận văn góp phần đánh giá tình hình thực thi pháp luật về HĐMBHH tại Việt Nam; Luận văn tập trung đề xuất và luận giải một số quan điểm, giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện và thực thi pháp luật về HĐMBHH tại Việt Nam.

7. Cơ cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo, nội dung luận văn gồm 3 chương.

Chương 1: Những vấn đề lý luận và khung pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa.

Chương 2: Thực trạng pháp luật và thực tiễn áp dụng pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam.

Chương 3: Định hướng, các giải pháp hoàn thiện và tổ chức thực hiện pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa tại Việt Nam.

Chương 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ KHUNG PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA

1.1. Khái quát về hợp đồng mua bán hàng hóa

1.1.1. Khái niệm, đặc điểm, phân loại hợp đồng mua bán hàng hóa

1.1.1.1. Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hóa

Quan hệ mua bán hàng hóa được xác lập và thực hiện thông qua hình thức pháp lý là HĐMBHH. HĐMBHH có bản chất chung của hợp đồng, là sự thỏa thuận nhằm xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt các quyền và nghĩa vụ trong quan hệ mua bán. LTM 2005 không đưa ra định nghĩa về hợp đồng mua bán hàng hóa nhưng có thể xác định bản chất pháp lý của HĐMBHH trong thương mại trên cơ sở quy định của BLDS về HĐMBTS.

Tuy có sự quy định khác nhau giữa HĐMBTS và HĐMBHH, nhưng bản chất là giống nhau: Người bán phải giao đối tượng được bán và quyền sở hữu đối tượng đó cho người mua và nhận tiền, còn người mua thì nhận đối tượng được mua và trả tiền. Như vậy, có thể hiểu HĐMBHH trong thương mại là một dạng cụ thể của HĐMBTS, tuy nhiên, trong thương mại, HĐMBHH có những điểm riêng biệt xuất phát từ bản chất thương mại của hành vi mua bán hàng hóa.

1.1.1.2. Đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa

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

Thứ nhất, HĐMBHH được thiết lập chủ yếu giữa các thương nhân.

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

Thứ ba, về đối tượng thì HĐMBHH có đối tượng là hàng hóa.

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 LTM 2005, trong đó đối tượng của HĐMBHH là hàng hóa được phép mua bán theo quy định của pháp luật”.

1.1.2. Phân loại hợp đồng mua bán hàng hóa

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

- HĐMBHH trong nước.

- HĐMBHH quốc tế.

* Căn cứ vào cách thức thực hiện hợp đồng có thể chia ra hai loại:

- HĐMBHH qua sổ giao dịch hàng hoá.

- HĐMBHH không qua sổ giao dịch hàng hoá.

1.1.2.1. Hợp đồng mua bán hàng hóa 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 Việt Nam. Loại hợp đồng này đương nhiên sẽ chịu sự điều chỉnh của pháp luật Việt Nam, cụ thể là LTM 2005 và các luật chuyên ngành khác.

1.1.2.2. Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

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

1.1.2.3. Hợp đồng mua bán hàng hóa được giao kết thông qua Sổ giao dịch hàng hóa

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

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

1.2. Khung pháp luật điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hóa

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

Như vậy, đối với hợp đồng mua bán hàng hóa, nguồn luật chủ yếu điều chỉnh hiện hành là:

BLDS là nguồn luật chung cho tất cả các quan hệ hợp đồng như quy định những nguyên tắc chung, điều kiện có hiệu lực của hợp đồng, hợp đồng vô hiệu, các biện pháp đảm bảo giao kết và thực hiện hợp đồng...

LTM 2005 quy định những vấn đề cụ thể về hợp đồng mua bán hàng hóa. Khi có những vấn đề liên quan đến hợp đồng mua bán hàng hóa mà *LTM* không quy định thì áp dụng quy định của *BLDS* (Điều 4 *BLDS 2015*).

Đối với *HĐMBHH* có yếu tố nước ngoài trong kinh doanh, thương mại được điều chỉnh bởi nhiều nguồn luật khác nhau như luật quốc gia, các điều ước quốc tế và các tập quán quốc tế. Ngoài ra, còn có một số luật chuyên ngành khác liên quan như: Luật Kinh doanh Bất động sản, Luật Đất đai, Luật nhà ở... điều chỉnh các quan hệ hợp đồng trong *HĐMBTS* có đối tượng đặc biệt như đất đai, nhà ở.

1.2.2. Khái quát nội dung của pháp luật điều chỉnh về hợp đồng mua bán hàng hóa

1.2.2.1. Chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa

HĐMBHH được thiết lập giữa các chủ thể chủ yếu là thương nhân. Theo quy định của *LTM 2005*, *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 kí kinh doanh* (khoản 1 Điều *LTM 2005*).

1.2.2.2. Nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa

Nội dung của hợp đồng là tất cả những gì mà các bên thoả thuận và pháp luật quy định đối với một hợp đồng. Một *HĐMBHH* sẽ có giá trị pháp lực khi thoả mãn tối thiểu những điều kiện về nội dung mà pháp luật quy định. Khi thiếu một trong những nội dung đó thì hợp đồng không thể phát sinh hiệu lực. Trong thực tế, hậu quả xấu đã xảy ra xuất phát từ điểm các bên trong hợp đồng không quy định rõ ràng hoặc đầy đủ những nội dung của hợp đồng dẫn tới có tranh chấp xảy ra các bên sẽ không có chứng cứ hoặc chứng cứ không rõ ràng và những thiệt hại không cần thiết có thể xảy ra đối với tất cả các bên và không thể lường trước được. Vì vậy khi soạn thảo nội dung hợp đồng đòi hỏi các chủ thể cần phải lường trước các tình huống, quy định nội dung một cách rõ ràng để hạn chế mức rủi ro thấp nhất.

1.2.2.3. Hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa

HĐMBHH là sự thoả thuận giữa các bên với nhau, dưới góc độ pháp lý việc tuân thủ hình thức của hợp đồng sẽ là bắt buộc một khi pháp luật có sự ghi nhận về vấn đề đó với mục đích hạn chế các rủi ro cho các bên tham gia vào quan hệ hợp đồng. Theo quy định *BLDS 2015* thì hình thức của *HĐMBHH* có thể thực hiện bằng lời nói, bằng văn bản hoặc được xác định 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. Hình thức văn bản bao gồm cả điện báo, telex, Fax, thông điệp dữ liệu và các hình thức khác.

1.2.2.4. Thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa

HĐMBHH sau khi đã được giao kết, các bên cần phải thực hiện nghiêm chỉnh tất cả những cam kết trong hợp đồng, cụ thể là thực hiện theo đúng nội dung về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng. LTM quy định những nội dung đặc thù về mua bán hàng hóa với tính chất là một hoạt động thương mại. Trong trường hợp cần có những quy định chuyên biệt trong những hoạt động thương mại cụ thể thì luật chuyên ngành sẽ điều chỉnh theo tính chất chuyên biệt trong hoạt động chuyên ngành theo nguyên tắc áp dụng luật thì sẽ ưu tiên áp dụng các quy định về hợp đồng chuyên ngành đó. Các quyền và nghĩa vụ các bên trong quan hệ hợp đồng mua bán hàng hóa được LTM năm 2005 quy định chi tiết trên cơ sở kế thừa những quy định về mua bán hàng hóa trong LTM năm 1997, tham khảo Công ước Viên 1980 và các tập quán, thông lệ quốc tế về mua bán hàng hóa để xây dựng được quy định về HĐMBHH phù hợp nhất với điều kiện thực tế của Việt Nam.

1.3. Các yếu tố tác động đến thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá

1.3.1. Yếu tố pháp luật, kinh tế

Môi trường pháp luật có tác động trực tiếp đến HĐMBHH. Sự ổn định về chính trị, đường lối ngoại giao, sự cân bằng các chính sách của nhà nước, vai trò và chiến lược phát triển kinh tế của Đảng và Chính phủ, sự điều tiết và khuynh hướng can thiệp của Chính phủ vào đời sống kinh tế xã hội, các quyết định bảo vệ người tiêu dùng, hệ thống pháp luật, sự hoàn thiện và hiện thực thi hành chúng... có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động bán hàng hoá của doanh nghiệp. Hệ thống pháp luật càng hoàn thiện, thống nhất thì nền kinh tế càng phát triển ổn định.

Môi trường kinh tế có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động bán hàng hoá. Kinh tế phát triển ổn định thì sẽ làm nhu cầu tăng lên, rồi lạm phát cũng ảnh hưởng rất lớn và nhất là khả năng quan hệ ngoại thương với nước ngoài đó là buôn bán với nước ngoài, là khả năng cạnh tranh với hàng nhập ngoại. Một nền kinh tế phát triển ổn định, không lạm phát sẽ là môi trường lý tưởng để thu hút các thương nhân thực hiện HĐMBHH hiệu quả. Đất nước ta đang trong giai đoạn hội nhập mở cửa nền kinh tế cạnh tranh trên thị trường ngày càng gay gắt, do đó các doanh nghiệp trong nước gặp rất nhiều khó khăn, thách thức vì

vậy nhà nước ta cần đưa ra các chính sách kinh tế phù hợp nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực hiện HĐMBHH của các doanh nghiệp.

1.3.2. Yếu tố khác ảnh hưởng đến thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá

Ngoài yếu tố pháp luật và kinh tế còn có nhiều nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động mua bán hàng hoá của Doanh nghiệp, sau đây là một số nhân tố cơ bản: Hàng hoá, giá cả và chất lượng, Nhà cung cấp, Nguồn lực của doanh nghiệp, Nguồn nhân lực...

Chương 2

THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN ÁP DỤNG PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA

2.1. Thực trạng pháp luật Việt Nam về hợp đồng mua bán hàng hóa

2.1.1. Chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa

HĐMBHH có thể được giao kết giữa thương nhân với thương nhân hoặc giữa thương nhân với một bên không phải là thương nhân. Thương nhân có thể là cá nhân hoặc pháp nhân có tiến hành hoạt động thương mại độc lập, thường xuyên và có đăng kí kinh doanh. Thương nhân khi là chủ thể của HĐMBHH phải phù hợp với phạm vi và lĩnh vực của họ trong đăng kí kinh doanh. Chủ thể khác không phải là thương nhân khi kí một hợp đồng với một thương nhân khác mà bản thân họ không nhằm mục đích sinh lời thì họ có thể là chủ thể của HĐMBHH trong hoạt động thương mại nếu bên không phải là thương nhân lựa chọn LTM để áp dụng khi giao kết hợp đồng. Chi nhánh của thương nhân nước ngoài tại Việt Nam cũng có quyền kí các HĐMBHH.

Thực tế hiện nay các HĐMBHH giữa các doanh nghiệp đa số đều được thực hiện đúng theo quy định của pháp luật về vấn đề chủ thể giao kết hợp đồng. Tuy nhiên, cũng không ít trường hợp chủ thể giao kết hợp đồng là người không có thẩm quyền giao kết dẫn đến phát sinh tranh chấp giữa các bên và hậu quả là hợp đồng đã giao kết vô hiệu. Cụ thể như người ký hợp đồng không có thẩm quyền ký (Không phải là người đại diện theo pháp luật, không được ủy quyền hoặc là người đại diện theo pháp luật nhưng không có thẩm quyền ký kết).

2.1.2. Nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa

2.1.2.1. Đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hoá

Đối tượng của HĐMBHH là hàng hoá. Hàng hoá là những sản phẩm lao động của con người, được tạo ra nhằm mục đích trao đổi để thoả mãn nhu cầu của con người. Hàng hoá có thể là vật, là sức lao động của con người, là các quyền tài sản. Khoản 2- Điều 3 năm LTM 2005 đã mở rộng hàng hoá hơn. Theo đó hàng hoá bao gồm tất cả các động sản, kể cả động sản hình thành trong tương lai, và các vật gắn liền với đất đai. Tuy nhiên, khái niệm về hàng hoá vẫn còn sự hạn chế, chúng ta dễ dàng nhận thấy trong quy định này hàng hoá chỉ bao gồm các loại tài sản hữu hình. Như vậy, các loại tài sản vô hình khác như quyền sử dụng đất, quyền sở hữu trí tuệ... chưa được thừa nhận là hàng hoá.

2.1.2.2. Giá và phương thức thanh toán

Giá của HĐMBHH là số tiền mà người mua phải trả cho người bán, được các bên thỏa thuận trong hợp đồng hoặc do người thứ ba xác định theo yêu cầu của các bên. Các bên tự thỏa thuận giá nhưng giá đó phải được xác định và ghi vào hợp đồng (đối với hợp đồng được giao kết dưới hình thức văn bản), các bên có thể xác định giá bằng một lượng tiền chính xác theo một đơn vị cụ thể.

Phương thức thanh toán là cách thức thực hiện chi trả một hợp đồng. Theo quy định BLDS 2005, thì phương thức thanh toán do các bên thỏa thuận. Bởi phương thức thanh toán rất đa dạng như thanh toán trực tiếp, chuyển tiền, nhờ thu, ghi sổ, tín dụng chứng từ... Vì thế, bên bán và bên mua có thể thỏa thuận áp dụng phương thức thanh toán nào mà mình cho là tiện lợi, dễ dàng và phù hợp với tính chất của hợp đồng. Tuy nhiên, BLDS 2015 có quy định thêm trường hợp pháp luật quy định phương thức thanh toán phải theo quy định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền thì thỏa thuận của các bên phải phù hợp với quy định đó.

2.1.2.3. Thời hạn thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá

Thời hạn thực hiện hợp đồng là một trong những nội dung cơ bản của hợp đồng, vì nó có liên quan đến vấn đề thực hiện hợp đồng và trách nhiệm dân sự của các bên, nên thời gian phải được xác định một cách cụ thể. Chính vì vậy, tại Điều 434 BLDS 2015 (Điều 432 BLDS 2005) quy định rất rõ ràng. “*Thời hạn thực hiện hợp đồng mua bán do các bên thoả thuận*”. Điều này có nghĩa, các bên có thể thực hiện hợp đồng mua bán ngay sau khi giao kết hợp đồng hoặc một thời gian sau đó.

2.1.2.4. Chất lượng của tài sản mua bán hàng hoá

Chất lượng hàng hoá là vấn đề quan tâm của các bên khi ký kết HĐMBHH. 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 thoả thuận của các bên.

2.1.2.5. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hoá

Căn cứ vào việc thực hiện hợp đồng của các bên mà BLDS có các quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên, nhằm đảm bảo quyền lợi cho các chủ thể trong quá trình giao kết và thực hiện HĐMBHH.

Quyền và nghĩa vụ của bên bán:

Quyền của bên bán chủ yếu xoay quanh quyền được bên mua thanh toán. Bên bán có quyền nhận tiền bán hàng theo thỏa thuận

trong 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. Điều 306 LTM 2005 quy định bên bán có quyền yêu cầu trả tiền lãi trên số tiền chậm trả đó theo lãi suất nợ quá hạn trung bình trên thị trường tại thời điểm thanh toán tương ứng với thời gian chậm trả, trừ trường hợp có thỏa thuận khác hoặc pháp luật có quy định khác. Ngoài ra, bên bán có thể áp dụng các biện pháp chế tài theo LTM.

Bên bán có nghĩa vụ cơ bản là: nghĩa vụ giao tài sản và nghĩa vụ đảm bảo quyền sở hữu của bên mua đối với tài sản mua bán. Bên bán có nghĩa vụ giao tài sản cho bên mua đúng thời hạn đã thỏa thuận; bên bán chỉ được giao tài sản trước hoặc sau thời hạn nếu được bên mua đồng ý (Khoản 1 Điều 434 BLDS 2015). Ngoài ra, bên bán phải giao tài sản cho bên mua đúng số lượng, đồng bộ, đúng chủng loại và đảm bảo chất lượng. Nếu bên bán vi phạm thì bên bán phải chịu trách nhiệm và có nghĩa vụ:

Quyền và nghĩa vụ của bên mua:

HĐMBTS là một hợp đồng song vụ. Vì thế, mỗi bên chủ thể tham gia vừa là người có quyền vừa là người có nghĩa vụ. Do vậy, trong HĐMBTS, quyền của chủ thể tham gia đối lập tương ứng với nghĩa vụ của chủ thể tham gia hợp đồng kia và ngược lại. Như vậy, quyền của bên bán sẽ là nghĩa vụ của bên mua và nghĩa vụ của bên bán sẽ là quyền của bên mua.

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

2.1.3. Hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa

Hình thức của hợp đồng là sự biểu hiện ra bên ngoài của nội dung hợp đồng, gồm tổng hợp các cách thức, thủ tục, phương tiện để thể hiện và công bố ý chí của các bên, ghi nhận nội dung hợp đồng và là biểu hiện cho sự tồn tại của hợp đồng.

Theo Điều 24 của LTM 2005, HĐMBHH có thể được thể hiện bằng lời nói, bằng văn bản hoặc hành vi cụ thể. Tuy nhiên, đối với những trường hợp pháp luật quy định phải lập thành văn bản thì bắt buộc các bên giao kết hợp đồng phải tuân theo. Ví dụ như đối với hợp đồng mua bán hàng hóa đặc biệt như vật gắn liền với đất đai (nhà cửa, cây cối, công trình xây dựng) thì còn chịu sự điều chỉnh của Luật đất đai 2013 và Luật nhà ở 2014.

2.1.4. Thực hiện chuyển quyền sở hữu và rủi ro trong hợp đồng mua bán hàng hóa

Đặc trưng của HĐMBHH đó là sự chuyển quyền sở hữu từ bên bán sang bên mua. Đây là quy định quan trọng, nhằm xác định thời điểm kết thúc quyền sở hữu đối với tài sản của một chủ thể và bắt đầu quyền sở hữu đối với cùng một tài sản đó của một chủ thể khác (từ thời điểm được pháp luật công nhận bắt đầu quyền sở hữu, chủ sở hữu phải chịu trách nhiệm về tài sản của mình). Vì vậy, xác định thời điểm chuyển quyền sở hữu hàng hoá của HĐMBHH là việc rất cần thiết.

Theo quy định tại Điều 439 BLDS 2005 thì thời điểm chuyển quyền sở hữu đối với HĐMBTS được quy định như sau: *“Quyền sở hữu đối với tài sản mua bán được chuyển cho bên mua kể từ thời điểm tài sản được chuyển giao, trừ trường hợp các bên có thoả thuận khác hoặc pháp luật có quy định khác. Đối với tài sản mua bán mà pháp luật quy định phải đăng ký quyền sở hữu thì quyền sở hữu được chuyển cho bên mua kể từ thời điểm hoàn thành thủ tục đăng ký quyền sở hữu đối với tài sản đó”*.

2.2. Thực tiễn áp dụng pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa

2.2.1. Tình hình thực hiện hợp đồng và giải quyết tranh chấp hợp đồng bán hàng hóa ở nước ta trong những năm gần đây

Trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế, nhằm mục tiêu xây dựng một thị trường hàng hóa (bao gồm hàng hóa hữu hình và vô hình) thống nhất toàn cầu, xóa bỏ mọi rào cản thương mại tạo điều kiện dễ dàng cho sự thông thương hàng hóa trên toàn cầu tiến tới *“không biên giới về hoạt động thương mại giữa các quốc gia”*, Việt Nam đã và đang xây dựng đường lối chủ trương, chính sách kinh tế đúng

đẫn cũng như cố gắng hoàn thiện hệ thống pháp luật nhằm thúc đẩy nền kinh tế phát triển, mở rộng hợp tác giao lưu kinh tế với các nước trên thế giới. BLDS 2015 và LTM 2005 đã có những điểm mới phù hợp với pháp luật của các nước về hợp đồng thương mại cũng như tập quán mua bán hàng hóa quốc tế, điều này phần nào giúp cho các thương nhân Việt Nam hoạt động thương mại một cách có hiệu quả .

Tuy nhiên, trong quá trình ký kết và thực hiện hợp đồng thương mại, các doanh nghiệp vẫn còn gặp khá nhiều lúng túng đối với chế độ pháp lý về hợp đồng thương mại được quy định trong LTM 2005. Cũng chính vì thế mà xảy ra rất nhiều trường hợp vi phạm HĐMBHH do các bên không thống nhất được nội dung của HĐMBHH trong quá thực hiện hợp đồng đã ký kết giữa các bên.

2.2.2. Thực tiễn và những vướng mắc trong áp dụng pháp luật để giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa tại Việt Nam

2.2.2.1. Về chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa

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

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

2.2.2.2. Về nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa

Nội dung của hợp đồng là kết quả của quá trình đàm phán giữa các bên với nhau về các điều khoản trong hợp đồng như: Tên hàng hóa; Số lượng hàng hóa; Chất lượng, quy cách hàng hóa; Bao bì và ký mã hiệu; Giao nhận hàng hóa; Giá cả; Phương thức thanh toán; Biện

pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng; Trách nhiệm vật chất khi vi phạm hợp đồng...

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

Về giá cả, phương thức thanh toán: Khi thực hiện mua bán hàng hóa, việc xác định giá và thỏa thuận giá hết sức quan trọng. Các bên cần thỏa thuận ấn định mức giá và ghi rõ vào hợp đồng. Tuy nhiên, vẫn xảy ra một số rủi ro như giá khi thị trường biến động, đồng tiền làm phương thức thanh toán, tranh chấp về chi phí bốc dỡ, vận chuyển lưu kho bãi, cách thức giao nhận tiền, phương thức bảo đảm hợp đồng bằng phương thức bảo lãnh. Các bên cần đưa ra các điều khoản chi tiết, cụ thể, linh hoạt phù hợp với từng giao dịch.

Rủi ro về điều khoản phạt vi phạm: Phạt vi phạm chỉ có thể xảy ra trong trường hợp các bên đã có thỏa thuận cụ thể trong hợp đồng. Điều này có nghĩa phạt vi phạm là sự thỏa thuận giữa các bên nên một bên không thể yêu cầu bên kia phải chịu phạt vi phạm nếu các bên không có thỏa thuận trong hợp đồng. LTM 2005 (Điều 301) thì quyền thỏa thuận về mức phạt vi phạm của các bên bị hạn chế, cụ thể: *“Mức phạt đối với vi phạm nghĩa vụ hợp đồng hoặc tổng mức phạt đối với nhiều vi phạm do các bên thỏa thuận trong hợp đồng nhưng không quá 8% giá trị phần nghĩa vụ hợp đồng bị vi phạm”*. Do vậy, các bên khi thỏa thuận về mức phạt phải căn cứ vào quy định của LTM để lựa chọn mức phạt trong phạm vi từ 8% trở xuống, nếu các bên thỏa thuận mức phạt lớn hơn thì phần vượt quá được coi là vi phạm điều cấm của pháp luật và bị vô hiệu.

Về bồi thường thiệt hại: Đối với vấn đề bồi thường thiệt hại: khác với vấn đề phạt vi phạm, trách nhiệm bồi thường thiệt hại do vi phạm nghĩa vụ thực hiện Hợp đồng phát sinh ngay cả trong trường hợp các bên không có thỏa thuận nào về vấn đề này. Điều 302 LTM 2005: *“Bồi thường thiệt hại là việc bên vi phạm bồi thường những tổn thất do hành vi vi phạm hợp đồng gây ra cho bên bị vi phạm”*. Có ba điều kiện phát sinh trách nhiệm bồi thường hợp đồng thương mại (Đ.303 Luật TM) như sau: Có hành vi vi phạm hợp đồng; Có thiệt hại thực tế xảy ra; Có mối quan hệ nhân quả giữa hành vi vi phạm hợp đồng và thiệt hại xảy ra. Mức bồi thường thiệt hại mà căn cứ vào lỗi

của các bên và mức thiệt hại thực tế xảy ra. Như vậy, trước khi gia kết hợp đồng, các bên cần phải xem xét các rủi ro có thể xảy ra để đưa tránh những thiệt hại trong mua bán hàng hóa.

Về trường hợp được miễn trách nhiệm do hành vi vi phạm hợp đồng của một bên là lo tuân thủ quyết định của cơ quan quản lý Nhà nước có thẩm quyền mà các bên không thể biết vào thời điểm giao kết hợp đồng (Điều 294 khoản 2 LTM 2005). Lại thêm một lần nữa thương nhân gặp nhiều lúng túng khi gặp phải khái niệm *cơ quan quản lý Nhà nước có thẩm quyền*. Vì *cơ quan quản lý Nhà nước có thẩm quyền* là cơ quan cấp nào? Cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền ban hành ra quyết định đó nhằm mục đích gì?

2.2.2.3. Về hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa

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

2.2.2.4. Về thực hiện và vấn đề chuyển quyền sở hữu, chuyển rủi ro trong hợp đồng mua bán hàng hóa

Việc chuyển quyền sở hữu, chuyển rủi ro từ người bán sang người mua đối với hàng hóa trong hợp đồng mua bán là một vấn đề

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

2.2.2.5. Giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hoá

Thời hiệu khởi kiện: Điều 319 LTM 2005 quy định, thời hiệu khởi kiện áp dụng đối với các tranh chấp thương mại là 2 năm kể từ thời điểm quyền và lợi ích hợp pháp bị xâm phạm. Ở đây vấn đề lỗi không được đề cập đến, theo quan điểm pháp lý Việt Nam về hợp đồng thì chúng ta coi lỗi là một trong những căn cứ để xác định trách nhiệm của bên vi phạm hợp đồng nhưng lại không có sự điều chỉnh mối quan hệ giữa lỗi và thời hạn khiếu nại, khiếu kiện. Thời hạn khiếu kiện hay khiếu nại cho thấy tất cả các hành vi vi phạm hợp đồng không phụ thuộc vào việc hành vi vi phạm đó là cố ý hay vô tình.

Chương 3

ĐỊNH HƯỚNG, CÁC GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN VÀ THỰC THI PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA TẠI VIỆT NAM

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

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

Việc cải cách pháp luật về lĩnh vực kinh doanh thương mại trong thời gian qua chủ yếu tập trung vào công tác giải thích pháp luật, chi tiết hóa các quy định pháp luật liên quan đến hoạt động thương mại. Cho đến thời điểm hiện tại thì BLDS 2015 và LTM 2005 là hai văn bản pháp luật điều chỉnh những vấn đề pháp lý liên quan đến 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.

Như vậy, hoạt động lập pháp là hoạt động rất quan trọng, nó tạo nền tảng pháp lý cho các hoạt động mua bán giữa các cá nhân, thương nhân và pháp nhân. Các cá nhân, thương nhân và pháp nhân dựa vào pháp luật mà thoả thuận các điều khoản, giao kết hợp đồng, thực hiện hợp đồng cũng như giải quyết các tranh chấp phát sinh từ hợp đồng. Có thể nói, hiện nay, hệ thống pháp luật Việt Nam chưa thực sự hoàn chỉnh, luôn cần có sự thay đổi cho phù hợp với điều kiện cụ thể của xã hội nên việc hoàn thiện hệ thống pháp luật ngay từ khâu lập pháp vô cùng cần thiết không chỉ đối với những vấn đề pháp lý về HĐMBHH mà đối với tất cả hoạt động nói chung diễn ra trong xã hội.

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

Hiện nay, Việt Nam đã ký kết và tham gia nhiều Hiệp định, Công ước quốc tế như Công ước Viên 1980, Hiệp định thương mại hàng hoá Asean, các Hiệp định thương mại tự do (FTAs)... Mặt khác,

LTM 2005 đã được ban hành cách đây 13 năm có nhiều quy định không còn phù hợp. Do vậy, nhiều quy định của pháp luật Việt Nam cần phải dựa vào các quy định của Điều ước quốc tế, điều chỉnh nội luật hoá các quy định này trong LTM.

Việc xây dựng, sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện các quy định trong lĩnh vực kinh doanh thương mại nói chung và các quy định về 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.

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

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

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

3.2.1. Giải pháp hoàn thiện các quy định pháp luật về thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa

Thực tế cho thấy, những bất cập trong quy định của pháp luật luôn là rào cản cho sự phát triển và hội nhập của mỗi quốc gia, gây khó khăn trong việc giao kết, thực hiện các hợp đồng thương mại, cũng như giải quyết các tranh chấp. Vì vậy, liên quan tới HĐMBHH, cần hoàn thiện các quy định pháp luật sau đây:

Thứ nhất, cần điều chỉnh quy định về khái niệm “vi phạm cơ bản” LTM 2005 chưa có quy định thế nào là vi phạm cơ bản, cho nên về khái niệm “vi phạm cơ bản” cần kế thừa quy định này của Công

ước Viên năm 1982, theo đó vi phạm cơ bản phải đạt được 03 điều kiện: (i) Có sự vi phạm hợp đồng; (ii) Sự vi phạm đó dẫn đến hậu quả không mong muốn cho bên bị vi phạm; và (iii) Bên vi phạm có lỗi vô ý, không nhìn thấy trước được hậu quả của sự vi phạm đó. Việc quy định rõ ràng như trên giúp cho quá trình áp dụng được hiệu quả, từ đó hạn chế tranh chấp phát sinh và cách giải quyết tranh chấp cũng được dễ dàng hơn.

Thứ hai, quy định về cách xác định thiệt hại để yêu cầu bồi thường

Pháp luật Việt Nam cần có quy định cụ thể về cách xác định thiệt hại để yêu cầu bồi thường, nhằm tránh tình trạng cố tình vi phạm hợp đồng để thu lợi từ việc vi phạm. Theo đó, LTM cần bổ sung quy định theo hướng: Nếu người vi phạm nghĩa vụ thu lợi từ việc vi phạm thì người bị vi phạm có quyền yêu cầu bồi thường, cùng với những thiệt hại khác, khoản lợi đáng lẽ được hưởng không ít hơn thu nhập nói trên của người vi phạm.

Thứ ba, điều chỉnh quy định về phạt vi phạm và bồi thường thiệt hại

Xem phạt vi phạm như là hình thức của trách nhiệm do vi phạm nghĩa vụ của hợp đồng, không nên hạn chế mức phạt vi phạm 8% giá trị nghĩa vụ bị vi phạm như hiện nay, mà quy định mức phạt vi phạm do các bên thỏa thuận khi ký kết hợp đồng. Mức phạt này có thể được Tòa án điều chỉnh theo yêu cầu của các bên khi chứng minh thiệt hại thực tế thấp hơn hoặc cao hơn so với mức phạt vi phạm mà các bên thỏa thuận.

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

Thứ nhất, 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. 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. 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.

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

Thứ ba, giải quyết nhanh chóng, hiệu quả và kịp thời các tranh chấp phát sinh từ việc thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa. Cần nâng cao hiệu quả giải quyết tranh chấp phát sinh từ 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.

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.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường cùng xu hướng toàn cầu hóa diễn ra ngày càng sâu sắc và mạnh mẽ, với việc Việt Nam đã gia nhập WTO mở ra nhiều bạn hàng mới, hoạt động mua bán diễn ra sôi nổi và đa dạng hơn. Cùng với việc mở cửa, hội nhập và phát triển, kinh tế Việt Nam chịu sự tác động của nền kinh tế các nước trong khu vực cũng như nền kinh tế thế giới ngày càng nhiều. Do đó, các doanh nghiệp muốn khẳng định vị thế của mình trên trường quốc tế thì trước hết phải tạo uy tín của mình ở trong nước mà trong đó mua bán hàng hóa là hoạt động không thể thiếu của các doanh nghiệp; và cần phải có những biện pháp để trang bị và nâng cao kiến thức pháp luật cho mình để việc giao kết và thực hiện HĐMBHH đạt hiệu quả và lợi ích cao nhất. 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.

Trong khuôn khổ đề tài nghiên cứu “*Hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam*”, luận văn đã tập trung nghiên cứu các quy định của pháp luật Việt Nam liên quan đến vấn đề hợp đồng mua bán hàng hóa, thực trạng pháp luật hợp đồng mua bán hàng hóa, cũng như thực trạng thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa tại Việt Nam, để từ đó đề ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện hệ thống pháp luật thương mại về hợp đồng mua bán hàng hóa, nâng cao hiệu quả việc thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam. Tạo hành lang pháp lý vững chắc bảo đảm môi trường cạnh tranh lành mạnh, bảo vệ người tiêu dùng và là cơ sở để các thương nhân thúc đẩy hoạt động thương mại đạt hiệu quả cao nhất; tạo môi trường pháp lý thông thoáng cho thương nhân ký kết và thực hiện hợp đồng và nâng cao tính hiệu quả của hệ thống pháp luật Việt Nam hơn nữa.