

CHƯƠNG 9

**MỘT SỐ
HỢP ĐỒNG
TRONG
THƯƠNG MẠI**





CHƯƠNG 9: MỘT SỐ HỢP ĐỒNG **TRONG THƯƠNG MẠI**

VĂN BẢN PHÁP LUẬT CHỦ YẾU:

- 1. Bộ luật Dân sự năm 2005 (Có hiệu lực từ ngày 1/1/2006)*
- 2. Luật Thương mại năm 2005 (Có hiệu lực từ ngày 1/1/2006)*



CHƯƠNG 9: MỘT SỐ HỢP ĐỒNG TRONG THƯƠNG MẠI

- 1. HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HOÁ**
- 2. HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HOÁ VỚI THƯƠNG NHÂN NƯỚC NGOÀI**
- 3. HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ**
- 4. HỢP ĐỒNG ĐẤU GIÁ, ĐẤU THẦU**



CHƯƠNG 9: MỘT SỐ HỢP ĐỒNG TRONG THƯƠNG MẠI

1. HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HOÁ

- a. Khái niệm**
- b. Chủ thể của hợp đồng**
- c. Ký kết hợp đồng**
- d. Quyền và nghĩa vụ của các bên**



Khái niệm mua bán hàng hoá

Mua bán hàng hoá là một hành vi thương mại, theo đó người bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hoá cho người mua và nhận tiền; người mua có nghĩa vụ nhận hàng và trả tiền cho người bán theo sự thoả thuận của hai bên.



Hợp đồng mua bán hàng hoá

- Hợp đồng mua bán hàng hoá 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.

A decorative header bar with a light green background. On the left, there is a vertical strip containing two images: a glowing lightbulb and a glass filled with a yellow liquid. To the right of this strip, the title "Chủ thể của hợp đồng" is written in large, bold, blue Vietnamese characters.

Chủ thể của hợp đồng

- Thương nhân
- Người không phải là thương nhân giao kết hợp đồng với thương nhân (theo Điều 1 khoản 3 Luật Thương mại 2005)



Ký kết hợp đồng

Tương tự như những quy định chung của pháp luật:

- Nguyên tắc ký kết
- Phương thức ký kết
- Nội dung hợp đồng
- Điều kiện có hiệu lực của hợp đồng



Quyền và nghĩa vụ cơ bản của bên bán

- **Giao hàng và chứng từ liên quan đến hàng hóa**
- **Nghĩa vụ bảo đảm quyền sở hữu đối với hàng hoá**
- **Nghĩa vụ bảo hành hàng hoá**
- **Nghĩa vụ bảo đảm quyền sở hữu trí tuệ đối với hàng hoá**



Quyền và nghĩa vụ cơ bản của bên mua

- **Kiểm tra hàng hoá trước khi giao hàng**
- **Thanh toán**
- **Nhận hàng**



CHƯƠNG 9: MỘT SỐ HỢP ĐỒNG TRONG THƯƠNG MẠI

2. HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HOÁ VỚI THƯƠNG NHÂN NƯỚC NGOÀI

- a.** Khái niệm mua bán hàng hoá với thương nhân nước ngoài
- b.** Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hoá với thương nhân nước ngoài
- c.** Pháp luật điều chỉnh hợp đồng
- d.** Các điều kiện để hợp đồng có hiệu lực



Khái niệm mua bán hàng hoá với thương nhân nước ngoài

- Là hành vi mua bán hàng hoá được thực hiện ***giữa một bên là thương nhân Việt Nam với một bên là thương nhân nước ngoài;***
- Việc mua bán hàng hoá quốc tế được thực hiện dưới các hình thức xuất khẩu, nhập khẩu, tạm nhập, tái xuất, tạm xuất, tái nhập và chuyển khẩu.



Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hoá với thương nhân NN

- Chủ thể của hợp đồng là các bên có quốc tịch khác nhau;
- Hàng hoá là đối tượng của hợp đồng được di chuyển từ nước này sang nước khác;
- Đồng tiền dùng trong thanh toán là ngoại tệ đối với một hoặc cả hai bên.



Pháp luật điều chỉnh hợp đồng

- Nguồn luật quốc tế: Công ước Vienna 1980, các điều ước quốc tế đa phương hoặc song phương có liên quan;
- Nguồn luật quốc gia
- Các tập quán quốc tế về thương mại: có thể là Incoterms.



Các điều kiện để một hợp đồng có hiệu lực

- Điều kiện đối với chủ thể
- Điều kiện đối với hàng hoá-đối tượng của hợp đồng
- Điều kiện về nội dung của hợp đồng
- Điều kiện về hình thức của hợp đồng



CHƯƠNG 9: MỘT SỐ HỢP ĐỒNG TRONG THƯƠNG MẠI

3. HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ

- a. Khái niệm**
- b. Các hình thức đại lý**
- c. Hợp đồng đại lý**
- d. Quyền và nghĩa vụ các bên**
- e. Thời hạn đại lý**



Khái niệm đại lý

Đại lý thương mại là hoạt động thương mại, theo đó bên giao đại lý và bên đại lý thoả thuận việc bên đại lý nhân danh chính mình mua, bán hàng hoá cho bên giao đại lý hoặc cung ứng dịch vụ của bên giao đại lý cho khách hàng để hưởng thù lao.

A decorative header bar with a light green background. On the left, there is a vertical strip containing a glowing lightbulb and a globe. To the right of this strip, the title "Các hình thức đại lý" is written in a bold, blue, sans-serif font.

Các hình thức đại lý

1. Đại lý bao tiêu
2. Đại lý độc quyền
3. Tổng đại lý
4. Các hình thức đại lý khác mà các bên thỏa thuận.



Hợp đồng đại lý

- **Hình thức hợp đồng đại lý:** phải được lập thành văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương;
- **Nội dung của hợp đồng đại lý gồm:**
 - Tên và địa chỉ của các bên;
 - Hàng hoá đại lý;
 - Hình thức đại lý;
 - Thù lao đại lý;
 - Thời hạn hiệu lực của hợp đồng đại lý.



Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng đại lý

- Bên giao đại lý: Quyền và nghĩa vụ
- Bên nhận đại lý: Quyền và nghĩa vụ



Thời hạn đại lý

Trừ trường hợp có thoả thuận khác, thời hạn đại lý chỉ chấm dứt sau một thời gian hợp lý nhưng **không sớm hơn 60 ngày**, kể từ ngày một trong hai bên thông báo bằng văn bản cho bên kia về việc chấm dứt hợp đồng đại lý.



CHƯƠNG 9: MỘT SỐ HỢP ĐỒNG TRONG THƯƠNG MẠI

4. HỢP ĐỒNG ĐẤU GIÁ, ĐẤU THẦU

a. Đấu giá hàng hoá

- **Khái niệm**
- **Quyền, nghĩa vụ của tổ chức đấu giá**
- **Hợp đồng dịch vụ tổ chức đấu giá hàng hoá**
- **Trình tự, thủ tục đấu giá hàng hoá**
- **Một số tình huống trong quá trình bán đấu giá**

b. Đấu thầu hàng hoá, dịch vụ

- **Khái niệm**
- **Hình thức đấu thầu và phương thức đấu thầu**
- **Thủ tục, trình tự đấu thầu hàng hoá**



Đấu giá hàng hoá- Khái niệm

Đấu giá hàng hoá là hoạt động thương mại, theo đó người bán hàng tự mình hoặc thuê người tổ chức đấu giá thực hiện việc bán hàng hoá công khai để chọn người mua trả giá cao nhất.

A decorative header with a lightbulb and a glass on the left and a green gradient background on the right.

Phương thức đấu giá


Đấu giá hàng hoá được thực hiện theo một trong hai cách sau đây:

- **Phương thức trả giá lên** là phương thức bán đấu giá, theo đó người trả giá cao nhất so với giá khởi điểm là người có quyền mua hàng;
- **Phương thức đặt giá xuống** là phương thức bán đấu giá, theo đó người đầu tiên chấp nhận ngay mức giá khởi điểm hoặc mức giá được hạ thấp hơn mức giá khởi điểm là người có quyền mua hàng.



Các loại chủ thể

- Người tổ chức đấu giá
- Người bán hàng
- Người tham gia đấu giá
- Người điều hành đấu giá



Quyền của tổ chức đấu giá

- Yêu cầu người bán hàng cung cấp đầy đủ, chính xác, kịp thời các thông tin cần thiết liên quan đến hàng hoá đấu giá;
- Xác định giá khởi điểm trong trường hợp người tổ chức đấu giá là người bán hàng đấu giá hoặc được người bán hàng uỷ quyền;
- Tổ chức cuộc đấu giá;
- Yêu cầu người mua hàng thực hiện việc thanh toán;
- Nhận thù lao dịch vụ đấu giá do người bán hàng trả theo quy định .



Nghĩa vụ của tổ chức đấu giá (1)

- Tổ chức đấu giá hàng hoá theo đúng nguyên tắc, thủ tục do pháp luật quy định và theo phương thức đấu giá thoả thuận với người bán hàng;
- Thông báo, niêm yết công khai, đầy đủ, chính xác các thông tin cần thiết có liên quan đến hàng hoá đấu giá;
- Bảo quản hàng hoá đấu giá khi được người bán hàng giao giữ;
- Trưng bày hàng hoá, mẫu hàng hóa hoặc tài liệu giới thiệu về hàng hóa cho người tham gia đấu giá xem xét;
- Lập văn bản bán đấu giá hàng hoá và gửi đến người bán hàng, người mua hàng và các bên có liên quan;



Nghĩa vụ của tổ chức đấu giá (2)

- Giao hàng hóa đấu giá cho người mua phù hợp với hợp đồng tổ chức dịch vụ đấu giá hàng hoá;
- Làm thủ tục chuyển quyền sở hữu đối với hàng hoá bán đấu giá phải đăng ký quyền sở hữu theo quy định của pháp luật, trừ trường hợp có thỏa thuận khác với người bán hàng;
- Thanh toán cho người bán hàng tiền hàng đã bán, kể cả khoản tiền chênh lệch thu được từ người rút lại giá đã trả hoặc trả lại hàng hoá không bán được cho người bán hàng theo thỏa thuận.



Hợp đồng dịch vụ tổ chức đấu giá hàng hoá

Hợp đồng phải được lập thành văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương.



Trình tự, thủ tục đấu giá hàng hoá

1. Thông báo và niêm yết đấu giá hàng hóa, xác định giá khởi điểm hoặc uỷ quyền cho người tổ chức đấu giá xác định giá khởi điểm;
2. Đăng ký tham gia đấu giá;
3. Tiến hành cuộc đấu giá.



Một số tình huống trong quá trình bán đấu giá

1. Bán đấu giá không thành
2. Rút lại giá đã trả
3. Từ chối mua



Đấu thầu hàng hoá, dịch vụ- Khái niệm

Đấu thầu hàng hoá, dịch vụ là hoạt động thương mại, theo đó một bên mua hàng hoá, dịch vụ thông qua mời thầu (gọi là bên mời thầu) nhằm lựa chọn trong số các thương nhân tham gia đấu thầu (gọi là bên dự thầu) thương nhân đáp ứng tốt nhất các yêu cầu do bên mời thầu đặt ra và được lựa chọn để ký kết và thực hiện hợp đồng (gọi là bên trúng thầu).



Hình thức đấu thầu

- **Đấu thầu rộng rãi** là hình thức đấu thầu mà bên mời thầu không hạn chế số lượng các bên dự thầu;
- **Đấu thầu hạn chế** là hình thức đấu thầu mà bên mời thầu chỉ mời một số nhà thầu nhất định dự thầu.

Việc chọn hình thức đấu thầu rộng rãi hoặc đấu thầu hạn chế do bên mời thầu quyết định.



Phương thức đấu thầu

- Đấu thầu một túi hồ sơ
- Đấu thầu hai túi hồ sơ



Thủ tục, trình tự đấu thầu

1. Bên mời thầu tiến hành thông báo mời thầu;
2. Nộp hồ sơ dự thầu và các quy định bảo đảm dự thầu;
3. Mở thầu;
4. Xét hồ sơ dự thầu khi mở thầu;
5. Đánh giá và so sánh hồ sơ dự thầu;
6. Xếp hạng và lựa chọn nhà thầu;
7. Thông báo kết quả đấu thầu và ký kết hợp đồng.