

ĐẠI HỌC HUẾ
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT



NGUYỄN TIẾN HUY

**PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ MUA BÁN HÀNG HÓA
QUA THỰC TIỄN TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

Chuyên ngành: Luật Kinh tế

Mã số: 8380107

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

THỪA THIÊN HUẾ, năm 2022

Công trình được hoàn thành tại:
Trường Đại học Luật, Đại học Huế

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS Nguyễn Duy Phương

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 liên quan đến đề tài.....	2
3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu.....	4
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	5
5. Phương pháp nghiên cứu.....	5
6. Những đóng góp mới của luận văn	5
7. Kết cấu của luận văn	5
Chương 1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ MUA BÁN HÀNG HÓA	6
1.1. Khái quát về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa	6
1.1.1 Khái niệm về đại lý mua bán hàng hóa.....	6
1.1.2 Khái niệm hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa.....	6
1.1.3 Đặc điểm về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa	7
1.2. Khái quát pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa.....	7
1.2.1. Khái niệm pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa.....	7
1.2.2. Nội dung cơ bản của pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa	8
1.3. Một số yếu tố tác động đến việc thực hiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa	9
Kết luận Chương 1	9
Chương 2. THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ MUA BÁN HÀNG HÓA VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH	10
2.1. Thực trạng pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa.....	10
2.1.1. Pháp luật hiện hành về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa.....	10
2.1.2. Đánh giá quy định pháp luật hiện hành về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa	12

2.2 Thực tiễn thực hiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa tại thành phố Hồ Chí Minh.....	13
2.2.1. Tình hình thực hiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa tại thành phố Hồ Chí Minh.....	13
2.2.2. Những vướng mắc trong thực tiễn thực hiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa tại thành phố Hồ Chí Minh	15
2.2.3. Nguyên nhân của những vướng mắc trong thực tiễn thực hiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa tại thành phố Hồ Chí Minh	15
Kết luận Chương 2	17
Chương 3. ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ MUA BÁN HÀNG HÓA	18
3.1 Phương hướng hoàn thiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa..	18
3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa	18
3.2.1. Quy định rõ cơ chế áp dụng phối hợp luật chung và luật chuyên ngành liên quan đến hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá.....	18
3.2.2. Hoàn thiện các quy định pháp luật liên quan đến giao kết hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá.....	18
3.2.3. Hoàn thiện các quy định pháp luật liên quan đến quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá	19
3.2.4. Hoàn thiện các quy định pháp luật liên quan đến trách nhiệm do vi phạm hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá.....	20
3.2.5. Hoàn thiện các quy định liên quan đến việc đơn phương chấm dứt hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá.....	20
3.3 Giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa	21
Kết Luận Chương 3	22
KẾT LUẬN	23

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài

Trong quá trình hoạt động kinh doanh tìm kiếm lợi nhuận trên thị trường, đặc biệt là ở thị trường nước ngoài, các thương nhân rất cần có sự trợ giúp của các nhà trung gian chuyên nghiệp. Là một trong các hình thức của hoạt động trung gian thương mại, đại lý thương mại nói chung, đại lý mua bán hàng hoá (ĐLMBHH) nói riêng tuy mới xuất hiện ở VN nhưng ngày càng được các thương nhân ưa chuộng. Theo kết quả điều tra vào năm 2020 của Viện Nghiên cứu Thương mại-Bộ Thương mại thì trong số 310 cơ sở kinh doanh xi măng được điều tra chọn mẫu, có 18 cơ sở là bên giao đại lý, 87 cơ sở là bên đại lý (trung bình 1 bên giao đại lý giao cho 5 cơ sở khác nhau làm đại lý); trong số 351 cơ sở kinh doanh phân bón, có 103 cơ sở làm đại lý cho 28 cơ sở giao đại lý (trung bình 1 bên giao đại lý giao cho 4 cơ sở khác nhau làm đại lý cho mình). Thông qua ĐLMBHH, các thương nhân tiết kiệm được chi phí cũng như hạn chế được nhiều rủi ro trong quá trình thâm nhập một thị trường mới. Hoạt động đại lý thương mại được ghi nhận trong Luật Thương mại (LTM) năm 1997 (ĐLMBHH) và tiếp tục được hoàn thiện trong LTM năm 2005. Bên cạnh đó hoạt động đại lý còn được quy định trong nhiều văn bản pháp luật khác như: Luật kinh doanh bảo hiểm, Bộ luật Hàng hải VN... Những quy định này tạo thành khung pháp lý cho các chủ thể khi tham gia quan hệ đại lý thương mại, góp phần bảo vệ một cách hữu hiệu các quyền và lợi ích hợp pháp của các thương nhân.

Hoạt động ĐLMBHH được tiến hành trên cơ sở HĐ được ký kết giữa bên giao đại lý và bên đại lý. Trên cơ sở các quy định chung của pháp luật về hoạt động đại lý, các bên tham gia quan hệ thoả thuận những nội dung cụ thể và ghi nhận trong HĐ ĐLMBHH. Những thoả thuận của các bên trong HĐ

ĐLMBHH, nếu không trái các quy định của pháp luật hiện hành thì sẽ làm phát sinh quyền và nghĩa vụ ràng buộc các bên ký kết với nhau. Trong quá trình thực hiện HĐ, các bên phải hành xử theo đúng những quy định trong HĐ và chính các HĐ đại lý này mới thực sự là “luật riêng” điều chỉnh quan hệ giữa các bên. Để đảm bảo một HĐ được giao kết là hợp pháp, đảm bảo cho các bên được tự do ý chí một cách cao nhất thì các bên phải tuân thủ các quy định của pháp luật về giao kết hợp đồng (GKHĐ), nội dung các điều khoản... Tuy vậy, thực tiễn ký kết

và thực hiện HĐ ĐLMBHH trong thời gian qua đã và đang phát sinh nhiều vướng mắc, bất cập, sai sót, ảnh hưởng đến quyền và lợi ích hợp pháp của các bên, cũng như của khách hàng như: nhầm lẫn giữa HĐ đại lý với các loại HĐ cận kề khác (ví dụ: mua bán hàng hoá, uỷ thác); trách nhiệm của bên đại lý, bên giao đại lý với khách hàng chưa thật rõ ràng; các quyền và nghĩa vụ quy định trong HĐ không rõ, dễ dẫn đến vi phạm, tranh chấp...

Để bảo vệ một cách tốt nhất các quyền và lợi ích của các bên tham gia quan hệ ĐLMBHH, việc nghiên cứu một cách đầy đủ và toàn diện các vấn đề lý luận cũng như thực tiễn thi hành pháp luật về HĐ ĐLMBHH là một vấn đề cấp thiết. Chính vì vậy, tác giả lựa chọn đề tài nghiên cứu luận văn thạc sỹ là: “Pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa qua thực tiễn tại thành phố Hồ Chí Minh” với mong muốn làm rõ quy định của pháp luật về HĐ ĐLMBHH, chỉ ra khó khăn, vướng mắc trong thực tiễn áp dụng để từ đó đề xuất các giải pháp khắc phục để các quy định của pháp luật phù hợp với thực tiễn kinh doanh trong nền kinh tế thị trường tại VN.

2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài

Những vấn đề pháp lý về HĐ đại lý thương mại nói chung, HĐ ĐLMBHH nói riêng đã được đề cập đến với những nội dung cơ bản trong giáo trình của một số cơ sở đào tạo luật như: Giáo trình LTM của Trường Đại học Luật Hà Nội, Giáo trình LTM của Khoa Luật của trường Đại học Quốc gia Hà Nội... Với tính chất là những giáo trình dành cho sinh viên đại học, những nội dung được nghiên cứu trong các giáo trình này mới dừng lại ở việc trang bị các kiến thức cơ bản cần thiết cho cử nhân luật chứ chưa có điều kiện nghiên cứu chuyên sâu những vấn đề lý luận cũng như thực tiễn liên quan đến loại HĐ này.

ĐLMBHH và HĐ ĐLMBHH cũng được đề cập đến trong một số công trình nghiên cứu với tư cách là một trong các hoạt động trung gian thương mại như:

Đề tài nghiên cứu khoa học của Bộ Thương mại “Cơ sở khoa học cho sự lựa chọn giải pháp và bước đi nhằm đẩy mạnh tiến trình mở cửa về dịch vụ thương mại” (mã số 2001-78-059, do GS.TS. Nguyễn Thị Mơ, Trường Đại học Ngoại thương làm Chủ nhiệm đề tài) năm 2018. Đề tài đã khái quát được tiến trình mở cửa về dịch vụ thương mại, đánh giá thực trạng của vấn đề và theo đó đưa ra được giải pháp và bước đi nhằm đẩy mạnh tiến trình mở cửa về dịch vụ thương mại.

Luận án tiến sỹ luật học của TS. Lê Hoàng Oanh “Hoàn thiện pháp LTM hàng hoá ở VN trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế” (đã được bảo vệ tại Trường Đại học Luật Hà Nội, năm 2017). Đề tài đã đưa ra cơ sở lý luận về pháp luật thương mại hàng hóa, đánh giá thực trạng pháp luật thương mại hàng hóa ở Việt Nam hiện nay và trên cơ sở đó đưa ra một số giải pháp hoàn thiện pháp luật thương mại hàng hóa Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

Luận án tiến sỹ luật học của TS. Nguyễn Thị Vân Anh “Pháp luật điều chỉnh các hoạt động trung gian thương mại ở VN” (đã được bảo vệ tại Trường Đại học Luật Hà Nội năm 2015), đề tài đã đánh giá được thực trạng hoạt động trung gian thương mại ở Việt Nam để trên cơ sở đó đưa ra được các giải pháp phù hợp.

Lê Minh Hùng (2010), Hiệu lực của hợp đồng theo quy định của pháp luật Việt nam, luận án tiến sỹ luật học, Trường đại học Luật thành phố Hồ Chí Minh. Đề tài đã khái quát được hiệu lực của hợp đồng theo quy định của pháp luật Việt nam, đánh giá được hiệu lực của hợp đồng và đưa ra được những kiến nghị nhằm hoàn thiện hiệu lực của hợp đồng theo quy định của pháp luật Việt nam.

Nguyễn Thị Yến (2015), Pháp luật điều chỉnh hoạt động mua bán hàng hóa qua sở giao dịch hàng hóa Việt Nam, luận án tiến sỹ luật học, Đại học luật Hà Nội. Đề tài đã đưa ra được một số vấn đề lý luận về hoạt động mua bán hàng hóa, đánh giá thực trạng hoạt động mua bán hàng hóa qua sở giao dịch hàng hóa Việt Nam và trên cơ sở đó đưa ra được một số giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao pháp luật về hoạt động mua bán hàng hóa.

Trương Thị Bích (2014), Pháp luật về giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa với thương nhân nước ngoài – kinh nghiệm so sánh với luật Trung Quốc và những luật định, hướng hoàn thiện cho pháp luật Việt Nam, luận văn thạc sỹ, khoa luật – Đại học Quốc gia Hà Nội.

Bài đăng trên các tạp chí khoa học pháp lý chuyên ngành như:

- Phạm Văn Bằng (2018), Chế định bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng những vấn đề đặt ra khi sửa đổi luật dân sự (2005), tạp chí dân chủ và pháp luật số định kỳ tháng 4. Tạp chí đã nói rõ chế định về bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng, nêu ra được những vấn đề đặt ra khi sửa đổi luật dân sự, đánh giá và đưa ra một số kiến nghị.

- Phan Thông Anh (2017), Quyền tự do giao kết hợp đồng ở Việt Nam – lý luận và thực tiễn, tạp chí nghiên cứu pháp luật. Tạp chí đã đưa ra được số nội

dung cụ thể đó là: Quyền được tự do, bình đẳng, tự nguyện giao kết hợp đồng; Quyền được tự do lựa chọn đối tác giao kết hợp đồng; Quyền được tự do thỏa thuận nội dung giao kết hợp đồng; Quyền được tự do thỏa thuận thay đổi nội dung hợp đồng trong quá trình thực hiện; Quyền được tự do thỏa thuận cơ quan tài phán và luật giải quyết tranh chấp hợp đồng... Trên cơ sở các nội dung tạp chí đánh giá được thực tiễn về quyền tự do giao kết hợp đồng ở Việt Nam.

- Th.S. Nguyễn Văn Việt (2015), Bàn về giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa, tạp chí dân chủ và pháp luật. Tạp chí đã đưa ra khái niệm, đặc điểm về hợp đồng mua bán hàng hóa; Nguyên nhân xảy ra tranh chấp phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa, trên cơ sở đó đưa ra biện pháp hạn chế tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa.

Tất cả các công trình nghiên cứu, các bài báo khoa học, sách chuyên khảo, các luận án, luận văn nêu trên đều có những thành công nhất định về một số khía cạnh pháp lý của hợp đồng. Tuy nhiên các công trình nghiên cứu này không nghiên cứu một cách toàn diện, chuyên sâu về HĐ ĐLMBHH, nhất là các vấn đề đã phát sinh trong thực tiễn ký kết, thực hiện loại HĐ tại một địa điểm cụ thể. Chính vì lý do đó nên tác giả chọn đề tài: “Pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa qua thực tiễn tại thành phố Hồ Chí Minh”.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

- Mục đích nghiên cứu: Nghiên cứu đề tài đưa ra một số định hướng và giải pháp để hoàn thiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa qua thực tiễn tại TP.HCM

- Nhiệm vụ nghiên cứu:

- Thứ nhất, nghiên cứu làm rõ bản chất pháp lý của HĐ ĐLMBHH và cơ sở lý luận của pháp luật điều chỉnh loại HĐ này.

- Thứ hai, phân tích thực trạng áp dụng các quy định của pháp luật điều chỉnh quan hệ HĐ ĐLMBHH, từ đó nêu được những bất cập, hạn chế trong quy định của pháp luật.

- Thứ ba, trên cơ sở nghiên cứu các vấn đề lý luận và thực tiễn, luận văn đưa ra một số giải pháp để hoàn thiện các quy định của pháp luật về HĐ ĐLMBHH.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu:

- Đề tài thực hiện nghiên cứu Pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa qua thực tiễn tại thành phố Hồ Chí Minh.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

- Giới hạn về nội dung: Đề tài chỉ tập trung nghiên cứu pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa qua thực tiễn tại thành phố Hồ Chí Minh.

- Thời gian: Dữ liệu nghiên cứu thu thập tại TP.HCM Từ năm 2018 – 2021

- Địa bàn: Thành phố Hồ Chí Minh

5. Phương pháp nghiên cứu

Để giải quyết các nhiệm vụ luận văn đặt ra, luận văn sử dụng phối hợp nhiều phương pháp nghiên cứu như: phân tích, tổng hợp, luật học so sánh, khảo sát thực tiễn. Các phương pháp nghiên cứu trong luận văn được thực hiện trên nền tảng của phương pháp duy vật biện chứng, trên cơ sở các quan điểm, đường lối chính trị, kinh tế, văn hoá, xã hội của Đảng Cộng sản VN.

6. Những đóng góp mới của luận văn

Để làm sáng tỏ đề tài, luận văn đã nghiên cứu một số vấn đề lý luận pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa. Đánh giá thực trạng pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa và thực tiễn thực hiện tại TP.HCM giai đoạn 2018 - 2021. Định hướng, các giải pháp hoàn thiện pháp luật, nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa.

Với mong muốn đưa ra những đánh giá chung nhất về pháp luật hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa, tác giả mong muốn những giải pháp đưa ra sẽ phần nào góp phần hoàn thiện và nâng cao pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa tại TP.HCM nói riêng và cả nước nói chung.

7. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận và tài liệu tham khảo, bố cục của luận văn chia làm 3 chương:

Chương 1: Một số vấn đề lý luận pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa

Chương 2: Thực trạng pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa và thực tiễn thực hiện tại thành phố Hồ Chí Minh

Chương 3: Định hướng, giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa

Chương 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ MUA BÁN HÀNG HOÁ

1.1. Khái quát về hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá

1.1.1 Khái niệm về đại lý mua bán hàng hoá

Có thể thấy, mua bán hàng hoá thực chất là một dạng của mua bán tài sản nên có bản chất giống như mua bán tài sản theo quy định của BLDS. Đó đều là việc bên bán chuyển quyền sở hữu hàng hoá/tài sản cho bên mua và nhận thanh toán, bên mua có quyền sở hữu đối với hàng hoá/tài sản đã mua và có nghĩa vụ thanh toán cho bên bán. Không những vậy, mua bán hàng hoá và mua bán tài sản đều thể hiện thông qua hình thức hợp đồng. LTM 2005 không đề cập tới khái niệm về hợp đồng mua bán hàng hoá, do đó căn cứ vào khái niệm hợp đồng trong BLDS 2015 và khái niệm mua bán hàng hoá trong LTM 2005 nói trên, ta có thể hiểu hợp đồng mua bán hàng hoá là sự thoả thuận giữa các bên theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hoá cho bên mua và nhận thanh toán; bên mua có nghĩa vụ thanh toán cho bên bán, nhận hàng và quyền sở hữu hàng hoá theo thoả thuận. Hợp đồng này phải thoả mãn về hình thức được quy định tại Khoản 1 Điều 24 LTM 2005 và phải thoả mãn về đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hoá. Đó là hàng hoá được phép mua bán theo quy định của pháp luật.

* Vai trò của của hoạt động đại lý mua bán hàng hoá trong nền kinh tế thị trường

Thứ nhất, ĐLMBHH tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực hiện hoạt động mua bán hàng hoá của thương nhân, qua đó góp phần phát triển hoạt động thương mại nói riêng và nền kinh tế của đất nước nói chung.

Thứ hai, hoạt động ĐLMBHH còn tạo điều kiện thuận lợi cho người tiêu dùng, nhất là người tiêu dùng ở những nơi có điều kiện kinh tế, xã hội khó khăn tiếp cận được với nguồn cung cấp hàng hoá.

1.1.2 Khái niệm hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá

Hoạt động ĐLMBHH được thực hiện trên cơ sở HĐ ĐLMBHH, hay nói cách khác, HĐ ĐLMBHH là công cụ pháp lý để thực hiện hoạt động ĐLMBHH. LTM năm 2005 không đưa ra khái niệm ĐLMBHH, cũng như khái niệm HĐ ĐLMBHH

mà chỉ quy định khái niệm đại lý thương mại nói chung tại Điều 166: “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”. Theo quy định tại Điều 388 Bộ luật Dân sự (BLDS) năm 2015 thì HĐ dân sự là sự thoả thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự. Từ các định nghĩa trên có thể đưa ra khái niệm HĐ ĐLMBHH như sau: “HĐ ĐLMBHH là sự thoả thuận giữa các bên, trong đó một bên (bên đại lý) nhân danh chính mình để thực hiện việc mua, bán hàng hoá cho bên kia (bên giao đại lý) để hưởng thù lao”.

1.1.3 Đặc điểm về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa

Thứ nhất, chủ thể của HĐ ĐLMBHH phải là các thương nhân.

Thứ hai, bên đại lý phải dùng chính danh nghĩa của mình để thực hiện việc mua bán hàng hoá cho bên giao đại lý. Đây là 1 đặc điểm quan trọng của HĐ đại lý, cho phép phân biệt HĐ đại lý với HĐ đại diện cho thương nhân.

Thứ ba, trong quan hệ HĐ đại lý, bên đại lý không phải là chủ sở hữu đối với hàng hoá mà chỉ là người được bên giao đại lý uỷ thác việc định đoạt hàng hoá mà thôi. Bên giao đại lý hoàn toàn không chuyển quyền sở hữu hàng hoá (trong trường hợp đại lý bán) hoặc tiền (trong trường hợp đại lý mua).

Thứ tư, để thực hiện hoạt động đại lý, bên đại lý vừa phải thực hiện các hành vi pháp lý (GKHH với khách hàng), vừa phải thực hiện các hành vi thực tế (nhận hàng hoá từ bên giao đại lý để giao cho người mua trong trường hợp đại lý bán, hoặc nhận tiền từ bên giao đại lý để thanh toán cho khách hàng; nhận hàng từ khách hàng để giao cho bên đại lý trong trường hợp đại lý mua hàng).

Thứ năm, HĐ đại lý là một dạng của HĐ dịch vụ; bên đại lý bán hàng hoặc mua hàng cho bên giao đại lý để nhận thù lao. Trong quan hệ HĐ đại lý, lợi ích bên đại lý được hưởng chính là thù lao đại lý mà xét dưới khía cạnh pháp lý thì khoản tiền này chính là thù lao dịch vụ mà bên giao đại lý phải thanh toán cho bên đại lý do sử dụng dịch vụ mua bán hàng hoá của bên đại lý.

1.2. Khái quát pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa

1.2.1. Khái niệm pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa

Một HĐ ĐLMBHH cụ thể có thể đồng thời chịu sự tác động của nhiều quy định trong các văn bản pháp luật khác nhau. Bởi vậy, để áp dụng pháp luật đúng đắn cần nắm vững nguyên tắc áp dụng phối hợp các văn bản pháp luật.

Theo quy định tại Điều 4 LTM năm 2005 thì ĐLMBHH là một hoạt động thương mại nên phải tuân thủ quy định của LTM và pháp luật có liên quan. Hoạt động ĐLMBHH đặc thù được quy định trong luật khác thì áp dụng quy định của luật đó. Nếu không có quy định trong LTM và trong các luật khác thì áp dụng quy định của BLDS năm 2015 để điều chỉnh.

Nếu luật chuyên ngành và LTM năm 2005 không có quy định thì BLDS năm 2015 sẽ được áp dụng để điều chỉnh quan hệ HĐ ĐLMBHH.

1.2.2. Nội dung cơ bản của pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa

Các chủ thể tham gia quan hệ đại lý mua bán hàng hóa rất đa dạng, làm nảy sinh nhiệm vụ nhóm quan hệ xã hội - kinh tế khác nhau:

- Quan hệ ủy quyền giữa bên giao đại lý và bên đại lý để thực hiện các hoạt động mua, bán hàng hóa;

- Quan hệ mua, bán hàng hóa, giữa bên đại lý và bên thứ ba;

- Quan hệ giữa bên giao đại lý, bên đại lý và bên thứ ba trong hoạt động đại lý;

- Quan hệ giữa cơ quan thương vụ của cơ quan chủ quản thương mại ở nước ngoài với các thương nhân khi họ muốn cơ quan này cung cấp thông tin, giới thiệu và chấp nối họ với các đối tác phù hợp để thiết lập các giao dịch thương mại;

- Quan hệ giữa cơ quan quản lý nhà nước về thương mại, đầu tư trong việc hỗ trợ, hướng dẫn các thương nhân tìm kiếm đối tác thực hiện dự án đầu tư hoặc giải quyết những yêu cầu, mâu thuẫn, tranh chấp giữa các bên.

Các quy phạm pháp luật điều chỉnh những nhóm quan hệ trên tản mạn trong nhiều văn bản thuộc nhiều lĩnh vực pháp luật khác nhau như BLDS 2015, LTM 2005, và các Bộ luật, luật chuyên ngành... Trên cơ sở LTM 2005 là cơ sở pháp luật quan trọng nhất điều chỉnh hoạt động ĐLTM, tác giả tập trung nghiên cứu những nội dung chủ yếu của LTM 2005 điều chỉnh hoạt động ĐLTM với những nhóm quy phạm sau:

- Các quy phạm quy định về các hình thức ĐLTM.

- Các quy phạm điều chỉnh quan hệ HĐ đại lý giữa bên giao đại lý và bên đại lý.

- Các quy phạm quy định quyền và nghĩa vụ của bên giao đại lý, bên đại lý với bên thứ ba trong hoạt động đại lý.

- + Các quy định về hình thức đại lý mua bán hàng hóa

1.3. Một số yếu tố tác động đến việc thực hiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa

Thứ nhất: Yếu tố về kinh tế

Thứ hai: Yếu tố về pháp luật

Thứ ba: Yếu tố thực hiện pháp luật

Kết luận Chương 1

Đại lý mua bán hàng hóa là một loại hình hoạt động trung gian thương mại quy định đặc thù trong pháp luật Việt Nam, do vậy HĐ đại lý mua bán hàng hóa một loại hợp đồng đặc biệt. Theo quy định của pháp luật Thương mại Việt Nam, HĐ đại lý mua bán hàng hóa mang bản chất của hợp đồng dịch vụ nhưng có những dấu hiệu của hợp đồng ủy quyền. Đặt trong mối liên hệ cho thấy HĐ đại lý mua bán hàng hóa là một dạng của hợp đồng dịch vụ bởi nó mang các yếu tố của hợp đồng dịch vụ trong lĩnh vực thương mại, bên thực hiện dịch vụ (trung gian cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp) được thuê nhân danh chính mình thực hiện công việc mua bán hàng hóa có thù lao. Khái quát hóa, HĐ đại lý mua bán hàng hóa mang tính chất song vụ, ưng thuận và có đền bù.

Chương 2

THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ MUA BÁN HÀNG HÓA VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

2.1. Thực trạng pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa

2.1.1. *Pháp luật hiện hành về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa*

2.1.1.1 *Thủ tục giao kết hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá tại thành phố Hồ Chí Minh*

Bản chất của quá trình giao kết hợp đồng (GKHD) là quá trình tuyên bố ý chí của các bên để đi đến thống nhất các nội dung của HĐ. Trước khi BLDS năm 2015 và LTM năm 2005 ra đời, Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế năm 1989 (PLHĐKT) quy định về vấn đề GKHD kinh tế một cách khá sơ sài: “HĐ kinh tế được coi là đã hình thành và có hiệu lực pháp lý từ thời điểm các bên đã ký vào văn bản hoặc từ khi các bên nhận được tài liệu giao dịch thể hiện sự thoả thuận về tất cả các điều khoản chủ yếu của HĐ, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác đối với từng loại HĐ kinh tế.” PLHĐKT không đề cập đến nhiều vấn đề liên quan đến GKHD như: điều kiện, giá trị pháp lý của đề nghị GKHD, chấp nhận đề nghị GKHD, điều kiện, thủ tục thay đổi hoặc rút lại đề nghị GKHD; thời điểm, địa điểm GKHD (đặc biệt trong trường hợp HĐ được ký kết bằng phương thức gián tiếp)... Khắc phục những nhược điểm đó, BLDS năm 2015 có hàng loạt quy định mới về thủ tục GKHD như: điều kiện cần đáp ứng để một thông tin được coi là đề nghị GKHD, chấp nhận đề nghị GKHD... Những quy định mới này tạo sự linh hoạt, thuận tiện cho các bên khi GKHD nói chung cũng như HĐ ĐLMBHH nói riêng.

2.1.1.2. *Thẩm quyền ký kết hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá*

Theo quy định của BLDS năm 2015, người ký kết HĐ là đại diện hợp pháp của các bên tham gia quan hệ HĐ, có thể là đại diện theo pháp luật hoặc đại diện theo uỷ quyền. Trước đây PLHĐKT và Nghị định 17/NĐ-HĐBT ngày 16/01/1921 quy định rất ngặt nghèo về việc uỷ quyền ký kết HĐ kinh tế, theo đó, HĐ kinh tế

ký kết theo phương thức gián tiếp, HĐ mà pháp luật quy định phải đăng ký thì không được uỷ quyền ký và người được uỷ quyền ký kết HĐ kinh tế không được uỷ quyền lại cho người khác. Các quy định này gây nhiều khó khăn cho các chủ thể khi GK HĐ kinh tế. BLDS năm 2015 không quy định những trường hợp cấm uỷ quyền cũng không cấm việc uỷ quyền lại đã tạo điều kiện cho các chủ thể linh động hơn khi ký kết HĐ. Tuy nhiên, để việc uỷ quyền lại có hiệu lực thì phải đáp ứng được những điều kiện theo quy định tại Điều 583 BLDS 2015 như sau: Bên được uỷ quyền chỉ được uỷ quyền lại cho người thứ ba, nếu được bên uỷ quyền đồng ý hoặc pháp luật có quy định. Hình thức HĐ uỷ quyền lại cũng phải phù hợp với hình thức HĐ uỷ quyền ban đầu. Việc uỷ quyền lại không được vượt quá phạm vi uỷ quyền ban đầu.

2.1.1.3. Hiệu lực pháp lý của hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá

Thứ nhất: Điều kiện có hiệu lực của hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá

Thứ hai: Các trường hợp hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá vô hiệu

Thứ ba: Xử lý hậu quả của hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá vô hiệu

2.1.1.4. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ đại lý mua bán hàng hoá tại thành phố Hồ Chí Minh

Thứ nhất: Quyền và nghĩa vụ của bên đại lý

Thứ hai: Quyền và nghĩa vụ của bên giao đại lý

Thứ ba: Quan hệ giữa bên đại lý, bên giao đại lý đối với đối với khách hàng (người sử dụng hàng hoá, dịch vụ cung cấp thông qua quan hệ đại lý).

2.1.1.5. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá tại thành phố Hồ Chí Minh

Điều 306 LTM năm 2005 quy định: “Trường hợp bên vi phạm HĐ chậm thanh toán tiền hàng hay chậm thanh toán thù lao dịch vụ và các chi phí hợp lý khác thì bên bị vi phạm HĐ 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 thoả thuận khác hoặc pháp luật có quy định khác”. Quy định này có 2 điểm chưa rõ, dễ dẫn đến sự áp dụng tùy tiện

trong thực tế: Một là, lãi suất nợ quá hạn trung bình trên thị trường được xác định như thế nào? Hai là, nếu các bên thoả thuận về mức lãi suất cao hơn so với mức lãi suất thông thường do các ngân hàng thương mại quy định hoặc cao hơn 150% của lãi suất cơ bản do Ngân hàng Nhà nước VN quy định thì có áp dụng theo sự thoả thuận của các bên hay không? Thực tiễn xét xử của các Tòa án cho thấy khi các bên thoả thuận trong HĐ mức lãi suất chậm trả cao hơn mức lãi suất nợ quá hạn thì Tòa án chỉ áp dụng tối đa theo mức lãi suất chậm trả mà thôi.

2.1.1.6. Chấm dứt hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá và hậu quả do chấm dứt hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá tại thành phố Hồ Chí Minh

Thứ nhất: Chấm dứt hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá

Thứ hai: Hậu quả do chấm dứt hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá

2.1.2. Đánh giá quy định pháp luật hiện hành về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa

2.1.2.1. Ưu điểm

Theo căn cứ tại Điều 428 Bộ luật dân sự năm 2015 thì đơn phương chấm dứt hợp đồng dân sự được quy định như sau:

+ Một bên có quyền đơn phương chấm dứt thực hiện hợp đồng nếu các bên có thoả thuận hoặc pháp luật có quy định.

+ Bên đơn phương chấm dứt thực hiện hợp đồng phải thông báo ngay cho bên kia biết về việc chấm dứt hợp đồng, nếu không thông báo mà gây thiệt hại thì phải bồi thường.

+ Khi hợp đồng bị đơn phương chấm dứt thực hiện thì hợp đồng chấm dứt từ thời điểm bên kia nhận được thông báo chấm dứt. Các bên không phải tiếp tục thực hiện nghĩa vụ. Bên đã thực hiện nghĩa vụ có quyền yêu cầu bên kia thanh toán.

+ Bên có lỗi trong việc hợp đồng bị đơn phương chấm dứt phải bồi thường thiệt hại.

Như vậy, các bên có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng nếu có thoả thuận, còn trong những hợp đồng dân sự cụ thể thì pháp luật cho phép một bên

được quyền đơn phương chấm dứt thực hiện hợp đồng nếu việc tiếp tục thực hiện hợp đồng nếu bên kia không thực hiện đúng nghĩa vụ. Còn trong Luật Thương mại việc đơn phương chấm dứt hợp đồng đại lý được tự do hơn; có thể là do thỏa thuận của hai bên hoặc một bên đơn phương chấm dứt hợp đồng khi báo cho bên kia một khoảng thời gian hợp lý.

2.1.2.2. Hạn chế

Thứ nhất, việc tự do, mở rộng thêm các trường hợp đơn phương chấm dứt mà không có hình thức bảo vệ phù hợp thì lợi ích các bên dễ dàng bị ảnh hưởng.

Thứ hai, về quyền lợi của bên giao đại lý khi thông báo chấm dứt thời hạn đại lý đúng pháp luật:

Thứ ba, về quyền lợi của bên đại lý khi thông báo chấm dứt thời hạn đại lý đúng pháp luật.

Thứ tư, về mức bồi thường khi bên giao đại lý đơn phương chấm dứt hợp đồng

2.2 Thực tiễn thực hiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa tại thành phố Hồ Chí Minh

2.2.1. Tình hình thực hiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa tại thành phố Hồ Chí Minh

Thứ nhất, chủ thể của hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa là các thương nhân.

Theo quy định của pháp luật thì cả bên giao đại lý và bên đại lý đều phải là thương nhân. Bên giao đại lý và bên đại lý phải là 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. Bên giao đại lý là thương nhân Việt Nam hoặc thương nhân nước ngoài giao hàng hóa cho đại lý bán hoặc giao tiền mua hàng cho đại lý mua. Đối với hàng hóa thuộc danh mục hàng hóa xuất nhập khẩu theo giấy phép, thương nhân chỉ được ký hợp đồng đại lý sau khi được Bộ Công Thương cho phép. Để hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa có hiệu lực pháp luật thì các bên phải có năng lực chủ thể thực hiện các nghĩa vụ phát sinh từ hợp đồng.

Thứ hai, bên đại lý phải dùng chính danh nghĩa của mình để thực hiện việc mua bán hàng hóa cho bên giao đại lý.

Đây là một đặc điểm quan trọng của hợp đồng đại lý, cho phép phân biệt hợp đồng đại lý với hợp đồng đại diện cho thương nhân. Trong quan hệ hợp đồng đại lý, do bên giao đại lý thực hiện việc mua, bán hàng hóa cho mình thông qua bên đại lý nên bắt buộc phải có quyền kinh doanh những hàng hóa đó, hay nói cách khác là phải có ngành, nghề kinh doanh phù hợp với hàng hóa đại lý. Do bên đại lý thực hiện việc mua, bán hàng hóa cho bên giao đại lý bằng chính danh nghĩa của mình nên phải có ngành, nghề kinh doanh phù hợp với hàng hóa đại lý mua, đại lý bán. Từ nghĩa vụ cụ thể của bên đại lý là nhân danh chính mình để thực hiện việc mua hoặc bán một khối lượng hàng hóa nhất định cho bên giao đại lý nên bên giao đại lý phải có đăng ký kinh doanh mặt hàng phù hợp với hàng hóa ghi trong hợp đồng.

Thứ ba, trong quan hệ hợp đồng đại lý, chủ sở hữu hàng hóa là bên giao đại lý, đại lý chỉ là người được bên giao đại lý giao việc định đoạt hàng hóa. Bên giao đại lý hoàn toàn không chuyển quyền sở hữu hàng hóa (trong trường hợp đại lý bán) hoặc tiền (trong trường hợp đại lý mua).

Cơ sở để bên đại lý bán hoặc mua hàng hóa cho bên giao đại lý là sự ủy nhiệm quyền mua, bán hàng hóa của bên giao đại lý. Đặc điểm này làm cho hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa hoàn toàn khác hợp đồng mua bán hàng hóa. Đặc trưng nổi bật nhất của hợp đồng mua bán hàng hóa là có sự chuyển quyền sở hữu hàng hóa cũng như chuyển giao rủi ro từ người bán sang cho người mua, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác.

Thứ tư, để thực hiện hoạt động đại lý, bên đại lý phải thực hiện các hành vi thực tế.

Bên đại lý nhận hàng hóa từ bên giao đại lý để giao cho người mua trong trường hợp đại lý bán, hoặc nhận tiền từ bên giao đại lý để thanh toán cho khách hàng; nhận hàng từ khách hàng để giao cho bên đại lý trong trường hợp đại lý mua hàng.

Thứ năm, hợp đồng đại lý là một dạng của hợp đồng dịch vụ.

Bên đại lý bán hàng hóa hoặc mua hàng cho bên giao đại lý để nhận thù lao. Trong quan hệ hợp đồng đại lý, lợi ích bên đại lý được hưởng chính là thù lao đại lý mà xét dưới khía cạnh pháp lý thì khoản tiền này chính là thù lao dịch vụ mà bên giao đại lý phải thanh toán cho bên đại lý do sử dụng dịch vụ mua bán hàng hóa của bên đại lý.

2.2.2. Những vướng mắc trong thực tiễn thực hiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa tại thành phố Hồ Chí Minh

Thứ nhất, bên đại lý bán xong hàng hóa nhưng không thanh toán lại tiền cho bên giao. Nguy cơ này hoàn toàn có thể xảy ra nếu bên đại lý có hành vi bội tín, không tôn trọng đạo đức kinh doanh.

Thứ hai, bên giao đại lý phải gánh chịu những rủi ro về mất mát, hư hỏng của hàng hóa. Bên giao là chủ sở hữu nhưng trên thực tế không phải là người chiếm hữu thế nên bên giao đại lý không thể trực tiếp quản lý hàng hóa của mình. Hàng hóa trong sự quản lý của bên đại lý có thể bị tổn thất nếu có những rủi ro xảy ra do sự kiện bất khả kháng hoặc do sự thiếu thiện chí của bên đại lý trong bảo quản hàng hóa dẫn đến cháy nổ, quá hạn sử dụng... Và một khi có tổn thất, về nguyên tắc bên giao đại lý phải gánh chịu vì hàng hóa vẫn thuộc sở hữu của bên giao đại lý.

Trên thực tế, quyền tự do, bình đẳng giao kết hợp đồng không được thực hiện trong một số lĩnh vực nhất định. Điển hình nhất là các hợp đồng cung cấp, các dịch vụ công từ các chủ thể là các công ty nhà nước độc quyền phân phối các dịch vụ như điện, nước, điện thoại. Chủ thể giao kết là người dân sử dụng các dịch vụ này thì bị ép ký kết các hợp đồng mẫu đã được soạn sẵn (không được thay đổi), thậm chí khi gây thiệt hại cho người sử dụng cũng không có điều khoản để bồi thường như việc các công ty cung cấp điện tự động ngắt điện làm hư hỏng các thiết bị điện hoặc hư hỏng các sản phẩm đang được sản xuất chưa thành phẩm...

2.2.3. Nguyên nhân của những vướng mắc trong thực tiễn thực hiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa tại thành phố Hồ Chí Minh

Thứ nhất, còn mâu thuẫn, chông chéo giữa các quy định của luật chuyên ngành với Bộ luật Dân sự năm 2015, như: Quy định lại những quy định chung của Bộ luật Dân sự hoặc không có sự thống nhất khi quy định về hợp đồng.

Thứ hai, những quy định của Bộ luật Dân sự năm 2015 và Luật Thương mại năm 2005 về hình thức hợp đồng đã bảo đảm quyền tự do lựa chọn hình thức hợp đồng, thể hiện xác định thời điểm có hiệu lực của hợp đồng trên cơ sở công nhận hiệu lực, cam kết của các bên mà không phụ thuộc vào hình thức hợp đồng (trừ trường hợp có thỏa thuận khác, hoặc pháp luật có quy định khác về thời điểm có hiệu lực của hợp đồng). Tuy nhiên, thực tiễn quy định pháp luật Việt Nam cho thấy, pháp luật hợp đồng Việt Nam còn quy định quá nhiều trong việc trường hợp hợp đồng phải tuân thủ điều kiện về hình thức văn bản hợp đồng. Điều này đã làm hạn chế phần nào quyền tự do lựa chọn hình thức hợp đồng.

Thứ ba, đối với mua bán hàng hoá quốc tế (khoản 2 Điều 27 Luật Thương mại năm 2015), phải được thực hiện trên cơ sở hợp đồng bằng văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương, trong khi đó, Công ước Viên năm 1980 quy định về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế còn có hình thức đa dạng hơn, chỉ cần có người làm chứng thì hợp đồng cũng được công nhận. Sự giới hạn này hiện nay là một rào cản gây trở ngại cho các chủ thể kinh doanh trong nước, hạn chế quyền tự do kinh doanh khi lựa chọn hình thức giải quyết tranh chấp hợp đồng trong nước, không thể kiện các đối tác nước ngoài khi họ ký kết hợp đồng theo hình thức có người làm chứng là bên môi giới.

Thứ tư, Bộ luật Dân sự năm 2015 vẫn còn một số quy định bất cập, vướng mắc:

- Khoản 3 Điều 420 Bộ luật Dân sự năm 2015 chỉ đề cập đến vai trò của Tòa án mà không đề cập tới vai trò của trọng tài liên quan đến việc điều chỉnh lại hợp đồng. Việc này sẽ dẫn tới bất cập trong quá trình vận dụng khi các bên có thỏa thuận trọng tài.

- Bên cạnh đó, cả 05 điều kiện được quy định tại khoản 1 Điều 420 Bộ luật Dân sự năm 2015 đều không thể hiện được yếu tố hoàn cảnh thay đổi cơ bản là

hoàn cảnh mà các bên đã căn cứ để thỏa thuận, thống nhất nội dung hợp đồng. Điểm c khoản 1 điều 420 Bộ luật Dân sự năm 2015 chỉ xác định mức độ thay đổi hoàn cảnh, chứ không thể hiện rõ tính liên quan giữa hoàn cảnh với nội dung của hợp đồng. Quy định này gây ảnh hưởng đến việc xác định tiêu chí khi nào việc thay đổi hoàn cảnh là thay đổi cơ bản, từ đó ảnh hưởng đến lợi ích giữa các bên trong quan hệ hợp đồng.

Kết luận Chương 2

Chương 2 đã đánh giá thực trạng Pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa qua thực tiễn tại thành phố Hồ Chí Minh, qua đó đánh giá quy định pháp luật hiện hành về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa. Chỉ ra những vướng mắc và nguyên nhân chung làm cơ sở và tiền đề để đưa ra những định hướng và giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa.

Chương 3

ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ MUA BÁN HÀNG HÓA

3.1 Phương hướng hoàn thiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa

Thứ nhất: Hoàn thiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá phải phù hợp với chính sách phát triển thương mại của nước ta

Thứ hai: Hoàn thiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá phải đặt trong tổng thể chung của việc xây dựng, hoàn thiện pháp luật thương mại và pháp luật về hợp đồng, đảm bảo tính minh bạch, đồng bộ, thống nhất và khả thi của pháp luật.

Thứ ba: Hoàn thiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá phải đáp ứng yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế.

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

3.2.1. Quy định rõ cơ chế áp dụng phối hợp luật chung và luật chuyên ngành liên quan đến hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá

Bên cạnh các quy định liên quan đến HĐ ĐLMBHH trong các văn bản pháp luật chuyên ngành cũng cần được hoàn thiện theo hướng:

- Các quy định về HĐ trong văn bản pháp luật chuyên ngành không sao chép lại các quy định rõ ràng trong BLDS năm 2015 mà chỉ quy định những vấn đề đặc thù trong quan hệ HĐ của lĩnh vực đó.

- Đối với những vấn đề đặc thù, luật chuyên ngành có thể có quy định riêng nhưng cần quy định cơ chế áp dụng phối hợp quy định của luật chuyên ngành và quy định của luật chung.

3.2.2. Hoàn thiện các quy định pháp luật liên quan đến giao kết hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá

Thứ nhất, BLDS năm 2015 chưa quy định cụ thể, rõ ràng các điều kiện đề một thông tin được coi là đề nghị GKHD ĐLMBHH. Vì vậy, rất khó nhận diện đề nghị GKHD ĐLMBHH cũng như phân biệt đề nghị GKHD ĐLMBHH và đề nghị giao dịch.

Thứ hai, BLDS năm 2015 chưa quy định về thời hạn có hiệu lực của đề nghị GKHD trong trường hợp bên đưa ra đề nghị GKHD không xác định rõ thời hạn. Do vậy, thời hạn trả lời chỉ kết thúc nếu thông báo thay đổi, rút lại, huỷ bỏ đề nghị có hiệu lực hoặc các bên có thoả thuận.

Thứ ba, BLDS năm 2015 quy định bên đề nghị GKHD có thể thay đổi, rút lại đề nghị GKHD nếu có nêu rõ điều kiện được thay đổi, rút lại hoặc huỷ bỏ trong đề nghị hoặc bên được đề nghị nhận được thông báo về việc thay đổi hoặc rút lại đề nghị trước hoặc cùng với thời điểm nhận được đề nghị.

Thứ tư, một số quy định của BLDS năm 2015 về GKHD quá chặt chẽ dẫn đến mất đi tính linh hoạt của quan hệ HĐ. Điều 395 BLDS năm 2015: “Khi bên được đề nghị chấp nhận đề nghị GKHD nhưng có nêu ra điều kiện hoặc sửa đổi đề nghị thì coi như người này đưa ra đề nghị mới”.

Thứ năm, BLDS năm 2015 nên sửa đổi quy định tại Điều 398 và 399 theo hướng quy định cho đề nghị GKHD chấm dứt trong trường hợp cá nhân GKHD chết, pháp nhân hoặc các chủ thể khác chấm dứt mà HĐ phải do chính cá nhân, pháp nhân hoặc chủ thể đó thực hiện để phù hợp với quy định tại khoản 3 Điều 424 BLDS 2015 và thực tiễn kinh doanh.

3.2.3. Hoàn thiện các quy định pháp luật liên quan đến quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá

Thực tiễn hoạt động thương mại thời gian qua cho thấy có nhiều trường hợp các bên ký HĐ đại lý với thoả thuận hình thức đại lý hoa hồng; bên giao đại lý ấn định cứng giá mua, giá bán hàng hoá nhưng bên đại lý bán hàng với giá cao hơn giá ấn định. Đơn cử một ví dụ: trong những tháng cuối năm 2009 vừa qua, lợi dụng sự thay đổi trong quy định giảm 50% thuế VAT và 50% lệ phí trước bạ khi đăng ký ô tô theo chính sách kích cầu của Chính phủ (từ ngày 01/01/2010 quay về

áp dụng mức thuế suất 10% VAT và từ 10 đến 12% lệ phí trước bạ tùy theo từng địa phương), nhiều đại lý bán ô tô của các nhà sản xuất ô tô trong nước đã buộc khách hàng phải trả thêm tiền so với giá công bố của nhà sản xuất, hoặc “kín đáo”, “tinh vi” hơn, buộc khách hàng phải mua thêm “các gói tùy chọn” có giá trị từ 5% đến 10% của giá trị xe ô tô để được nhận xe trước thời điểm 01/01/2010. Việc tự ý tăng giá so với giá nhà sản xuất công bố của các đại lý chẳng những ảnh hưởng nghiêm trọng đến quyền lợi người tiêu dùng mà còn tác động xấu đến uy tín, hình ảnh, thương hiệu của nhà sản xuất và làm chậm việc tiêu thụ hàng hoá. Để khắc phục tình trạng này, pháp luật về đại lý cần bổ sung thêm quy định: trong trường hợp phát hiện bên đại lý bán hàng cao hơn giá do bên giao đại lý công bố thì bên giao đại lý được quyền yêu cầu đơn phương chấm dứt HĐ đại lý và buộc bên đại lý phải thanh toán tiền hàng cho bên giao đại lý theo giá đã bán cho khách hàng trên thực tế.

3.2.4. Hoàn thiện các quy định pháp luật liên quan đến trách nhiệm do vi phạm hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá

Trước đây, BLDS năm 1995 không chế mức phạt HĐ tối đa là không quá 5% giá trị nghĩa vụ HĐ bị vi phạm; PLHĐKT quy định khung phạt từ 2 đến 12% giá trị HĐ bị vi phạm còn LTM năm 1997 không chế mức phạt HĐ tối đa không quá 5% giá trị nghĩa vụ bị vi phạm. Hiện nay, theo quy định tại BLDS năm 2015 thì mức phạt HĐ không bị khống chế mức tối đa trừ trường hợp pháp luật quy định khác nhưng LTM năm 2005 vẫn duy trì quy định mức phạt tối đa không quá 8% giá trị nghĩa vụ bị vi phạm. Quy định của BLDS năm 2015 tiến bộ hơn quy định của LTM năm 2005 vì đảm bảo được quyền tự do thoả thuận của các bên khi GK HĐ mặt khác việc các bên thoả thuận mức phạt cao sẽ góp phần hạn chế sự vi phạm HĐ.

3.2.5. Hoàn thiện các quy định liên quan đến việc đơn phương chấm dứt hợp đồng đại lý mua bán hàng hoá

HĐ ĐLMBHH có hiệu lực bắt buộc với bên đại lý và bên giao đại lý. Nhưng trong quá trình các bên thực hiện HĐ ĐLMBHH, có thể xuất hiện những sự kiện

dẫn đến việc một bên đơn phương chấm dứt thực hiện HĐ. Khi HĐ chấm dứt, các bên không còn bị ràng buộc bởi các điều khoản của HĐ. Tuy nhiên, quy định của pháp luật VN về quyền đơn phương chấm dứt HĐ đại lý còn nhiều vướng mắc.

Thứ nhất, theo quy định tại Điều 177 của LTM năm 2005 thì việc chấm dứt HĐ ĐLMBHH được thực hiện rất dễ dàng: “Nếu không có thoả thuận khác, các bên có quyền chấm dứt HĐ đại lý bất cứ khi nào nhưng phải thông báo bằng văn bản cho bên kia biết và chỉ được chấm dứt sau một thời gian hợp lý nhưng không sớm hơn 60 ngày kể từ ngày thông báo.” Về bản chất HĐ là sự thoả thuận có giá trị pháp lý ràng buộc các bên. Quy định này của LTM năm 2005 đã làm mất đi sự ràng buộc pháp lý đó bởi trách nhiệm thực hiện HĐ của các bên có thể được xoá bỏ sau khi các bên thực hiện việc thông báo.

Thứ hai, liên quan đến thời hạn thông báo việc chấm dứt HĐ đại lý. Nếu các bên không có thoả thuận khác thì trong mọi trường hợp, HĐ đại lý được chấm dứt sau một thời gian hợp lý nhưng không sớm hơn 60 ngày từ ngày thông báo. Pháp luật của một số nước như Ai-len hay Pháp cũng quy định cả bên giao đại lý và bên đại lý đều có quyền đơn phương chấm dứt HĐ nhưng quy định thời hạn báo trước hợp lý hơn quy định của VN.

Thứ ba, quy định về vấn đề bồi thường khi một bên đơn phương chấm dứt HĐ ĐLMBHH không khoa học và không phù hợp thực tế kinh doanh. LTM năm 2005 chỉ quy định quyền yêu cầu bồi thường cho bên đại lý nhưng bên giao đại lý cũng cần được sự bảo vệ của pháp luật khi bị bên đại lý đơn phương chấm dứt HĐ.

3.3 Giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa

Giao kết hợp đồng là một khâu rất quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Nó có thể đem lại lợi ích tối đa cho nhà kinh doanh giúp nhà kinh doanh tránh được những rủi ro có thể xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng, đồng thời góp phần đảm bảo lợi ích cho các bạn hàng, tạo sự uy tín và vị thế của doanh nghiệp trên thương trường. Để việc ký kết hợp đồng đạt kết quả tốt, mất ít thời gian thì doanh nghiệp cần phải có bước chuẩn bị cho việc đàm phán kỹ càng nhất là nội dung đàm phán, phải xác định rõ đàm phán vấn đề gì và mục tiêu đạt đến

của việc đàm phán là gì. Bên cạnh đó cần phải lưu ý đến văn hoá và trình độ kinh doanh của mỗi doanh nghiệp thể hiện ở việc giao tiếp trong đàm phán và ký kết hợp đồng. Văn hóa trong giao tiếp thể hiện trình độ cũng như khả năng hiểu biết của mỗi người, tạo dựng nên sự tin cậy và sự hợp tác lâu dài về sau đối với bạn hàng. Xây dựng và chuẩn bị các bản hợp đồng kinh doanh cũng đồng nghĩa với thành công trong các giao dịch kinh doanh và thiết lập hình ảnh đẹp về doanh nghiệp với các đối tác.

Kết Luận Chương 3

Sự phát triển sôi động của thị trường đòi hỏi việc điều chỉnh của pháp luật đối với các quan hệ dân sự, kinh tế, thương mại phải linh hoạt, uyển chuyển. Sự can thiệp của Nhà nước vào các quan hệ tư cũng cần phải được hạn chế tối đa để đảm bảo sự vận hành đúng đắn của thị trường theo những nguyên tắc và quy luật khách quan, vốn có của nó. Quá trình hội nhập quốc tế cũng đặt ra yêu cầu hài hòa hóa hệ thống pháp luật của VN với pháp luật của các nước và quốc tế, trong đó có pháp luật về HĐ. Bên cạnh đó, sự bùng nổ của công nghệ thông tin đang tác động rất sâu sắc tới phương thức giao kết, thực hiện HĐ mang tính truyền thống và tạo ra những tiền đề quan trọng cho việc đơn giản hoá thủ tục giao kết, thực hiện HĐ nhằm giảm chi phí về thời gian cũng như tiền bạc cho các tổ chức, cá nhân khi tham gia quan hệ HĐ. Xuất phát từ những yêu cầu đó, Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XIII xác định nhiệm vụ hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường theo hướng “tạo môi trường pháp lý và cơ chế, chính sách thuận lợi để phát huy các nguồn lực của xã hội cho phát triển, các chủ thể hoạt động kinh doanh bình đẳng, cạnh tranh lành mạnh, công khai, minh bạch, có trật tự, kỷ cương” và “thực hiện quản lý nhà nước bằng pháp luật, giảm tối đa sự can thiệp hành chính vào hoạt động của thị trường và doanh nghiệp”. Để thực thi nhiệm vụ trên, cần không ngừng hoàn thiện các công cụ và chế định pháp luật, trong đó có chế định về HĐ. Thể chế hoá Nghị quyết Đại hội Đảng lần thứ XIII, Quốc hội Khoá XIII đã đưa vào chương trình xây dựng luật, pháp lệnh của Quốc hội Dự án Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của BLDS năm 2015 (phần về sở hữu và HĐ).

KẾT LUẬN

ĐLMBHH với những ưu điểm của mình đang trở thành hoạt động thương mại được ưa chuộng trong nền kinh tế thị trường. So sánh với LTM năm 1997, LTM năm 2005 đã bổ sung thêm nhiều quy định linh hoạt và khoa học để tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của loại hoạt động thương mại này cũng như để bảo vệ quyền lợi của thương nhân và các bên thứ ba tham gia quan hệ ĐLMBHH. Tuy nhiên, quan hệ giữa bên đại lý và bên giao đại lý chịu sự điều chỉnh chủ yếu của HĐ ĐLMBHH do các bên ký kết. HĐ ĐLMBHH với tư cách là một “luật riêng” của các thương nhân tham gia quan hệ ĐLMBHH là hiện tượng kinh tế, pháp lý riêng không thể thiếu trong quá trình hoạt động ĐLMBHH. Pháp luật HĐ có vai trò quan trọng, tạo khung pháp lý lành mạnh, thuận lợi cho việc lợi cho việc ký kết, thực hiện và thanh lý HĐ cũng như giải quyết các tranh chấp phát sinh từ quan hệ HĐ ĐLMBHH. Do vậy, để đảm bảo quyền lợi hợp pháp cho các bên tham gia quan hệ ĐLMBHH, bên cạnh việc hoàn thiện quy định của LTM về ĐLMBHH, yêu cầu sửa đổi, bổ sung quy định về HĐ trong đó có HĐ ĐLMBHH là rất cần thiết. Nhà nước ta luôn chú trọng việc xây dựng và hoàn thiện pháp luật về HĐ nói chung và pháp luật về từng loại HĐ trong hoạt động thương mại. Trong thời gian qua, pháp luật VN đã có nhiều tiến bộ trong việc điều chỉnh các vấn đề liên quan đến HĐ như thống nhất pháp luật điều chỉnh về HĐ, tăng cường bảo vệ quyền tự do HĐ của các chủ thể... Tuy nhiên các quy định hiện hành điều chỉnh HĐ ĐLMBHH của VN vẫn còn một số nội dung không thống nhất và đang bộc lộ nhiều bất cập, chưa bảo đảm được quyền tự do kinh doanh của các bên trong quan hệ HĐ. Quan hệ HĐ ĐLMBHH với đặc điểm là HĐ điều chỉnh quan hệ giữa các thương nhân cần được điều chỉnh bởi những quy định linh hoạt và phù hợp với yêu cầu của nền kinh tế thị trường và xu thế hội nhập kinh tế quốc tế. Việc tiếp tục hoàn thiện pháp luật về HĐ nói chung, HĐ ĐLMBHH nói riêng là rất cần thiết để đảm bảo sự thông suốt trong đời sống kinh tế - xã hội của đất nước.