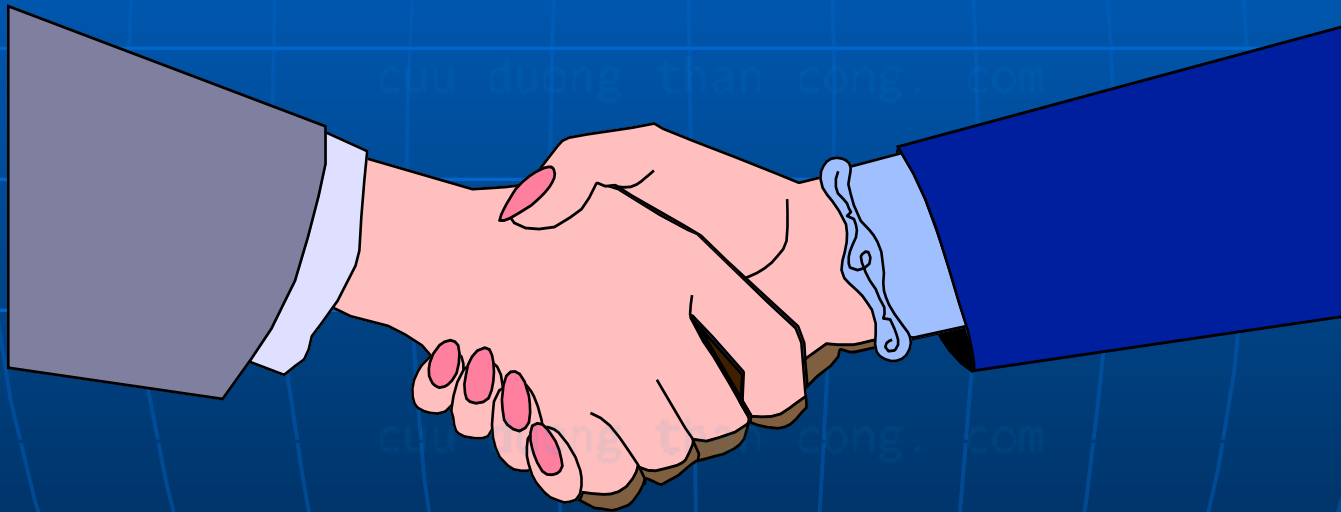


Giao dịch và đàm phán trong kinh doanh



Chương XII

Cơ sở pháp lý của giao dịch đàm phán kinh doanh

- I. Tầm quan trọng của pháp luật trong hoạt động kinh doanh.**
- II. Nội dung cơ bản của hợp đồng kinh tế trong giao dịch đàm phán kinh doanh thương mại.**
- III. Kỹ thuật bút pháp trong soạn thảo hợp đồng thương mại**

I. TÂM QUAN TRỌNG CỦA PHÁP LUẬT TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.

1. CHỨC NĂNG CỦA PHÁP LUẬT TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.

Trong một xã hội văn minh mọi người phải sống và làm việc theo hiến pháp và pháp luật. Hiến pháp và pháp luật thể hiện trong mọi lĩnh vực của đời sống xã hội trong đó có lĩnh vực kinh doanh.

Trên thị trường với vô số những chủ thể mua bán khác nhau đòi hỏi phải có những quy phạm, quy định có tính chất bắt buộc chung và thực hiện lâu dài nhằm điều chỉnh các quan hệ xã hội do Nhà nước ban hành hoặc thừa nhận.

Lĩnh vực kinh doanh đa dạng và phức tạp đòi hỏi phải có cơ sở pháp lý đó là hệ thống luật pháp có liên quan

I. TÂM QUAN TRONG CỦA PHÁP LUẬT TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.

1. CHỨC NĂNG CỦA PHÁP LUẬT TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH. (TIẾP)

Sự cần thiết của cơ sở pháp lý trong giao dịch đàm phán kinh doanh :

Một là: Chức năng điều chỉnh các quan hệ kinh doanh trong nền kinh tế quốc dân.

Pháp luật tạo ra khung pháp lý, môi trường và hành lang pháp lý cho các hoạt động kinh doanh

Hai là: Chức năng bảo vệ các quan hệ kinh doanh đã được pháp luật điều chỉnh.

Chức năng này nhằm hạn chế các xâm phạm vào quan hệ kinh doanh đã được điều chỉnh

Ba là: Chức năng giáo dục.

Pháp luật có khả năng thông tin, tác động đến tình cảm, ý thức của con người làm cho họ hành động phù hợp với các quy định của pháp luật.

I. TẦM QUAN TRỌNG CỦA PHÁP LUẬT TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.

1. CHỨC NĂNG CỦA PHÁP LUẬT TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH. (TIẾP)

- > Cơ sở pháp lý bao giờ cũng đ-ợc thể hiện d-ới những hình thức nhất định nh-: luật, pháp lệnh, nghị quyết, nghị định của chính phủ, quyết định chỉ thị của Thủ t-ớng chính phủ, thông t- của Bộ... Hợp đồng kinh tế là một trong những hình thức pháp lý chủ yếu của các mối quan hệ giữa các đơn vị kinh doanh**
- > Hợp đồng kinh tế lấy những văn bản d-ới luật làm cơ sở cho nội dung của mình**
- > Những văn bản pháp lý có ý nghĩa rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh vì:**
 - Một là: Nó xác định rõ quyền và trách nhiệm của các bên tham gia kinh doanh.**
 - Hai là: Thông qua ký kết và thực hiện hợp đồng kinh tế lợi ích của các chủ thể kinh tế độc lập đ-ợc kết hợp với nhau theo nguyên tắc hai bên cùng có lợi.**
 - Ba là: Bản thân những văn bản pháp lý lại là cơ sở pháp lý để giải quyết những tranh chấp giữa các bên tham gia quan hệ kinh doanh.**

I. TÂM QUAN TRỌNG CỦA PHÁP LUẬT TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.

2. TĂNG CƯỜNG PHÁP CHẾ TRONG KINH DOANH

a. Đẩy mạnh công tác xây dựng pháp luật.

Nhà nước phải từng bước bổ sung và hoàn chỉnh hệ thống pháp luật kinh doanh

b. Tổ chức công tác thực hiện pháp luật kinh doanh

Thực hiện pháp luật phải đảm bảo nguyên tắc công dân được phép làm tất cả những gì mà pháp luật không cấm

c. Tăng cường kiểm tra, giám sát việc thực hiện pháp luật kinh doanh

Kiểm tra giám sát có tác dụng điều chỉnh kịp thời những hành vi vi phạm pháp luật kinh doanh. Đồng thời cũng qua kiểm tra giám sát sẽ thấy được phải hoàn thiện những khâu nào trong quá trình xây dựng và tổ chức thực hiện pháp luật kinh doanh

Chương XII

Cơ sở pháp lý của giao dịch đàm phán kinh doanh

I. Tầm quan trọng của pháp luật trong hoạt động kinh doanh.

**II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP
ĐỒNG KINH TẾ TRONG
GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN
KINH DOANH THƯƠNG MẠI.**

III. Kỹ thuật bút pháp trong soạn thảo hợp đồng thương mại

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

1. KHÁI NIỆM VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI

“Hợp đồng kinh tế là sự thoả thuận bằng văn bản, tài liệu giao dịch giữa các bên ký kết về việc thực hiện công việc sản xuất, trao đổi hàng hoá dịch vụ, nghiên cứu ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật và các thoả thuận khác có mục đích kinh doanh với sự quy định rõ ràng về quyền và nghĩa vụ của mỗi bên để xây dựng và thực hiện kế hoạch của mình”.

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

1. KHÁI NIỆM VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI (TIẾP)

Có thể hiểu: "Hợp đồng thương mại là những thoả thuận bằng những hình thức khác nhau giữa các chủ thể kinh doanh trong quá trình mua bán hàng hoá và cung ứng dịch vụ. Sự thoả thuận đó quy định rõ quyền hạn và nghĩa vụ của các bên trong quá trình thực hiện các hành vi thương mại".

Hoạt động thương mại bao gồm nhiều nội dung, nhiều khâu ở phạm vi và mức độ khác nhau. Do đó hợp đồng thương mại cũng bao gồm nhiều loại khác nhau

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

1. KHÁI NIỆM VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI (TIẾP)

MỘT SỐ HỢP ĐỒNG CHỦ YẾU TRONG THƯƠNG MẠI.

- Hợp đồng mua bán hàng hoá.
- Hợp đồng mua bán ngoại thương.
- Hợp đồng uỷ thác xuất nhập khẩu.
- Hợp đồng vận chuyển hàng hoá.
- Hợp đồng dịch vụ thương mại.
- Hợp đồng gia công đặt hàng.
- Hợp đồng hợp tác liên doanh liên kết,..v.v

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

1. KHÁI NIỆM VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI (TIẾP)

Đặc điểm chung của HĐKT là:

- Mục đích của các bên trong quan hệ hợp đồng là để thực hiện hoạt động kinh doanh.**
- Các bên tham gia trong quan hệ hợp đồng chủ yếu là các doanh nghiệp, các tổ chức có tư cách pháp nhân, các cá nhân có đăng ký kinh doanh.**

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

2. Những vấn đề cơ bản về Hợp đồng kinh tế nói chung.

2.1. CÁC BÊN KÝ KẾT HỢP ĐỒNG VÀ CĂN CỨ ĐỂ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG KINH TẾ.

Hợp đồng kinh tế được ký kết giữa các bên sau đây:

- Pháp nhân với pháp nhân.
- Pháp nhân với các cá nhân có đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật

Trong đó:

- * Pháp nhân là những đơn vị kinh tế có đủ điều kiện như: được thành lập một cách hợp pháp; có tài sản riêng và chịu trách nhiệm một cách độc lập bằng các tài sản đó; có quyền quyết định một cách độc lập về các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình; có quyền tự mình tham gia các quan hệ pháp luật
- * Còn các cá nhân có đăng ký kinh doanh là người đã được cấp giấy phép kinh doanh và đăng ký kinh doanh tại cơ quan có thẩm quyền theo đúng quy định về đăng ký kinh doanh

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

2. Những vấn đề cơ bản về Hợp đồng kinh tế nói chung.

2.1. CÁC BÊN KÝ KẾT HỢP ĐỒNG VÀ CĂN CỨ ĐỂ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG KINH TẾ. (TIẾP)

Hợp đồng kinh tế về mua bán hàng hóa cũng như hợp đồng kinh tế nói chung được ký kết giữa các bên trên cơ sở các căn cứ sau đây:

- Định hướng kế hoạch của Nhà nước khi thực hiện nhiệm vụ nhà nước giao, các chế độ, chính sách, các chuẩn mực kinh tế - kỹ thuật hiện hành.
- Nhu cầu thị trường, đơn hàng, đơn chào hàng của bạn hàng.
- Khả năng phát triển sản xuất, kinh doanh, chức năng hoạt động kinh tế của doanh nghiệp mình.
- Tính hợp pháp của hoạt động sản xuất kinh doanh và khả năng bảo đảm về tài sản của các bên cùng ký kết hợp đồng.

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

2. Những vấn đề cơ bản về Hợp đồng kinh tế nói chung.(tiếp)

2.2. Hình thức và nội dung hợp đồng kinh tế.

Một hợp đồng kinh tế nói chung và hợp đồng thương mại nói riêng thường có kết cấu và nội dung chủ yếu sau đây:

a- Phần mở đầu của hợp đồng.

- Quốc hiệu**
- Số và ký hiệu hợp đồng**
- Những căn cứ để xây dựng hợp đồng**
- Thời gian và địa điểm ký kết hợp đồng**

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

2. Những vấn đề cơ bản về Hợp đồng kinh tế nói chung.

2.2. Hình thức và nội dung hợp đồng kinh tế.(tiếp)

b- Phần thông tin về những chủ thể hợp đồng bao gồm những nội dung sau:

- Tên doanh nghiệp**
- Địa chỉ doanh nghiệp**
- Điện thoại, Telex, Fax:**
- Số hiệu tài khoản mở tại ngân hàng**
- Người đại diện ký kết hợp đồng**

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

2. Những vấn đề cơ bản về Hợp đồng kinh tế nói chung.

2.2. Hình thức và nội dung hợp đồng kinh tế. (tiếp)

c- Phần những điều khoản căn bản 2 bên thoả thuận

- Điều khoản về đối tượng hợp đồng
- Điều khoản về số lượng hàng hoá
- Điều khoản về chất lượng quy cách hàng hoá
- Điều khoản về giá cả hàng hoá
- Khi định giá trong hợp đồng thương mại cần phải nêu rõ đơn vị tính giá và phương pháp định giá.
- Điều khoản về phương thức tính toán
- Điều khoản về địa điểm và thời gian giao hàng
- Điều khoản về bao bì ký mã hiệu hàng hoá.

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

2. Những vấn đề cơ bản về Hợp đồng kinh tế nói chung.

2.2. Hình thức và nội dung hợp đồng kinh tế. (tiếp)

d- Những điều khoản khác.

Ngoài những điều khoản căn bản trên đây trong hợp đồng còn có những điều khoản khác, bao gồm những điều khoản sau đây:

- Điều khoản về bảo hành hàng hoá và giấy hướng dẫn sử dụng.**
- Điều khoản về những biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng.**
- Điều khoản về trách nhiệm vật chất.**
- Điều khoản về hiệu lực hợp đồng;**
- Điều khoản về giải quyết tranh chấp hợp đồng.v.v..**

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

2. Những vấn đề cơ bản về Hợp đồng kinh tế nói chung.

2.2. Hình thức và nội dung hợp đồng kinh tế. (tiếp)

e- Phần cuối của hợp đồng

Phần này chỉ rõ:

- Số lượng bản hợp đồng ký có giá trị như nhau.**
- Đại diện của các bên đã ký vào hợp đồng.**

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

2. Những vấn đề cơ bản về Hợp đồng kinh tế nói chung (tiếp)

2.3. Trừng phạt hợp đồng.

Pháp lệnh hợp đồng kinh tế có ghi rõ các bên có nghĩa vụ thực hiện đúng và đầy đủ cam kết trong hợp đồng kinh tế trên tinh thần hợp tác tôn trọng lợi ích của nhau.

Để khuyến khích thực hiện tốt hợp đồng kinh tế về mua bán vật tư, hàng hóa các bên có quyền thỏa thuận mức tiền trừng theo tỷ lệ phần trăm giá trị hợp đồng hoặc bằng số tiền tuyệt đối. Trường hợp có sự vi phạm hợp đồng kinh tế thì bên vi phạm hợp đồng phải trả cho bên bị vi phạm tiền phạt và trong những trường hợp có thiệt hại thì phải bồi thường thiệt hại

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

2. Những vấn đề cơ bản về Hợp đồng kinh tế nói chung

2.3. THƯỜNG PHẠT HỢP ĐỒNG. (TIẾP)

Mức tiền phạt được Nhà nước quy định như sau:

- Vi phạm chất lượng: phạt từ 3% đến 12% giá trị phần hợp đồng kinh tế bị vi phạm về chất lượng.
- Vi phạm thời hạn thực hiện hợp đồng: phạt từ 2% giá trị hợp đồng kinh tế bị vi phạm thời hạn thực hiện cho 10 ngày lịch đầu tiên; phạt thêm 0,5% đến 1% cho mỗi đợt 10 ngày tiếp theo cho đến mức tổng số các lần phạt không quá 8% giá trị hợp đồng kinh tế bị vi phạm ở thời điểm 10 ngày lịch đầu tiên; nếu hoàn toàn không thực hiện hợp đồng kinh tế đã ký kết thì bị phạt thêm mức 12% giá trị hợp đồng kinh tế.
- Vi phạm nghĩa vụ không hoàn thành sản phẩm, hàng hóa, công việc một cách đồng bộ: Phạt từ 6% đến 12% giá trị phần hợp đồng kinh tế bị vi phạm.
- Vi phạm nghĩa vụ tiếp nhận sản phẩm hàng hóa, công việc đã hoàn thành theo đúng hợp đồng: Phạt từ 4% giá trị phần hợp đồng kinh tế đã hoàn thành mà không được tiếp nhận cho 10 ngày lịch đầu tiên và phạt thêm 1% cho mỗi đợt 10 ngày tiếp theo cho đến mức tổng số các lần phạt không quá 12% giá trị phần hợp đồng đã hoàn thành không được tiếp nhận ở thời điểm 10 ngày lịch đầu tiên.
- Vi phạm nghĩa vụ thanh toán áp dụng mức lãi suất tín dụng quá hạn ngân hàng Nhà nước Việt Nam, tính từ ngày hết hạn thanh toán... Trễ hợp này không giới hạn mức phạt tối đa.

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

2. Những vấn đề cơ bản về Hợp đồng kinh tế nói chung

2.4. Thanh lý hợp đồng và xử lý hợp đồng kinh tế vô hiệu.

Thanh lý hợp đồng kinh tế được các bên cùng nhau giải quyết trong những trường hợp sau:

- Hợp đồng kinh tế được thực hiện xong.
- Thời hạn hiệu lực của hợp đồng kinh tế đã hết và không có sự thỏa thuận kéo dài thời hạn đó.
- Hợp đồng kinh tế bị đình chỉ thực hiện hoặc hủy bỏ.
- Khi hợp đồng kinh tế không được tiếp tục thực hiện

Nhà nước đã quy định thời hạn để các bên thanh lý hợp đồng của mình là 10 ngày kể từ ngày phát sinh các trường hợp trên. Quá hạn đó mà hợp đồng kinh tế không được thanh lý thì các bên có quyền yêu cầu tòa án kinh tế giải quyết

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

2. Những vấn đề cơ bản về Hợp đồng kinh tế nói chung

2.4. Thanh lý hợp đồng và xử lý hợp đồng kinh tế vô hiệu. (tiếp)

Việc thanh lý hợp đồng kinh tế được làm bằng văn bản riêng, có những nội dung sau đây:

- + Xác nhận mức độ thực hiện nội dung công việc đã thỏa thuận trong hợp đồng của các bên từ đó xác định nghĩa vụ của các bên sau khi thanh lý hợp đồng.
- + Xác định các khoản thuộc trách nhiệm tài khoản, hậu quả pháp lý của các bên do phải thanh lý trước khi hợp đồng kinh tế hết hiệu lực.

Thời hạn trả tiền bồi thường thiệt hại là 30 ngày kể từ ngày chấp nhận yêu cầu bồi thường thiệt hại hoặc ngày có quyết định của Trọng tài kinh tế

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

3. HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA

Hợp đồng mua bán hàng hóa là sự thỏa thuận bằng văn bản có tính chất pháp lý được hình thành trên cơ sở một cách bình đẳng, tự nguyện giữa các chủ thể nhằm xác lập, thực hiện và chấm dứt một quan hệ trao đổi hàng hóa

Hợp đồng mua bán hàng hóa được thực hiện bằng lời nói, bằng văn bản hoặc bằng hành vi cụ thể

Đối với các loại hợp đồng mua bán hàng hóa mà pháp luật quy định phải được lập thành văn bản thì phải tuân theo các quy định đó; điện báo, telex, fax, thư điện tử và các hình thức thông tin điện tử khác cũng được coi là hình thức văn bản.

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

3. HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA (TIẾP)

- > Hợp đồng mua bán hàng hóa phải có các nội dung chủ yếu sau: Tên hàng;
 - Số lượng;
 - Quy cách,
 - Chất lượng;
 - Giá cả;
 - Phương thức thanh toán;
 - Địa điểm và thời hạn giao nhận hàng.
- > Ngoài các nội dung chủ yếu trên, các bên có thể thỏa thuận các nội dung khác trong hợp đồng.
- > Hợp đồng mua bán hàng hóa được coi là đã ký kết kể từ thời điểm các bên có mặt ký vào hợp đồng
- > Trong trường hợp các bên không cùng có mặt để ký hợp đồng, hợp đồng mua bán hàng hóa được coi là đã ký kết kể từ thời điểm bên chào hàng nhận được thông báo chấp nhận toàn bộ các điều kiện đi ghi trong đơn chào hàng trong thời hạn trách nhiệm của người chào hàng

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

3. HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA (TIẾP)

Người bán phải giao hàng đúng số lượng, chất lượng, quy cách, bao bì và đúng thời hạn theo thỏa thuận trong hợp đồng. Người bán có nghĩa vụ bảo đảm quyền sở hữu cho người mua đối với hàng hóa đã bán để người mua không bị người thứ ba tranh chấp. Sau thời điểm chuyển quyền sở hữu, người bán không được có bất kỳ hành vi nào ngoài phạm vi phạm tới quyền sở hữu hàng hóa của người mua.

Người bán có thể ủy quyền cho người thứ ba thực hiện nghĩa vụ giao hàng nếu được người mua chấp nhận

Người bán chỉ có thể giao hàng trước thời hạn, giao hàng từng phần khi có sự thỏa thuận trong hợp đồng hoặc khi được người mua chấp nhận

Người bán có nghĩa vụ giao các chứng từ liên quan đến hàng hóa theo sự thỏa thuận trong hợp đồng

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

3. HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA (TIẾP)

NGƯỜI BÁN CÓ QUYỀN NGỪNG GIAO HÀNG TRONG CÁC TRƯỜNG HỢP SAU:

- a. Nếu người mua vi phạm điều khoản thanh toán đã thỏa thuận trong hợp đồng thì người bán có quyền ngừng giao hàng cho đến khi người mua thực hiện xong việc thanh toán.**
- b. Nếu trước thời điểm giao hàng người mua bị tuyên bố phá sản hoặc mất khả năng thanh toán thì người bán có quyền không giao hàng và được định đặt số hàng ngày. Trong trường hợp này, thì người mua phải chịu những thiệt hại và chi phí hợp lý có liên quan**

Nếu người bán chậm nhận được hoặc không nhận được tiền bán hàng do lỗi của người mua thì người bán có quyền áp dụng các biện pháp quy định tại Chương IV - Luật Thương mại để bảo vệ lợi ích chính đáng của mình.

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

3. HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA (TIẾP)

NGƯỜI MUA:

Người mua phải thực hiện các công việc cần thiết để người bán giao hàng

Người mua phải nhận hàng và thanh toán tiền mua hàng theo thỏa thuận trong hợp đồng

Người mua phải thanh toán tiền mua hàng trong trường hợp mất mát, hư hỏng hàng hóa xảy ra sau thời điểm quyền sở hữu hàng hóa đã được chuyển từ người bán sang người mua, trừ trường hợp mất mát, hư hỏng do lỗi của người bán gây ra.

Người mua có quyền chưa thanh toán toàn bộ hoặc một phần tiền mua hàng nếu khi nhận hàng phát hiện thấy hàng bị hư hỏng, có khuyết tật

Người mua có quyền giữ lại toàn bộ hoặc một phần tiền mua hàng nếu có bằng chứng về việc người bán lừa gạt hoặc không có khả năng giao hàng hoặc hàng này đang là đối tượng tranh chấp giữa người bán với người thứ ba

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

3. HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA (TIẾP)

Các trường hợp miễn trách nhiệm về việc không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng.

- Các bên được miễn trách nhiệm về việc thực hiện một phần hay toàn bộ nghĩa vụ hợp đồng nếu trong trường hợp có thỏa thuận về các trường hợp miễn trách nhiệm đó.
- Các bên được miễn trách nhiệm về việc không thực hiện một phần hay toàn bộ nghĩa vụ hợp đồng nếu việc không thực hiện này do trường hợp bất khả kháng gây ra.

II. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG KINH TẾ TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH THƯƠNG MẠI.

3. HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA (TIẾP)

Các trường hợp miễn trách nhiệm về việc không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng.

- Các bên được miễn trách nhiệm về việc thực hiện một phần hay toàn bộ nghĩa vụ hợp đồng nếu trong trường hợp có thỏa thuận về các trường hợp miễn trách nhiệm đó.
- Các bên được miễn trách nhiệm về việc không thực hiện một phần hay toàn bộ nghĩa vụ hợp đồng nếu việc không thực hiện này do trường hợp bất khả kháng gây ra.

Chương XII

Cơ sở pháp lý của giao dịch đàm phán kinh doanh

I. Tầm quan trọng của pháp luật trong hoạt động kinh doanh.

II. Nội dung cơ bản của hợp đồng kinh tế trong giao dịch đàm phán kinh doanh thương mại.

**III. KỸ THUẬT BÚT PHÁP
TRONG SOẠN THẢO HỢP
ĐỒNG THƯƠNG MẠI**

III. KỸ THUẬT BÚT PHÁP TRONG SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI

- 1. Từ ngữ trong văn bản hợp đồng phải chính xác, cụ thể và đơn nghĩa.**
- 2. Trong hợp đồng chỉ dùng từ thông dụng, phổ thông không dùng thổ ngữ, tiếng địa phương.**
- 3. Trong văn bản hợp đồng không được tùy tiện ghép chữ, ghép tiếng, không tùy tiện thay đổi từ ngữ pháp lý.**
- 4. Trong văn bản hợp đồng không được dùng chữ thừa, không tùy tiện dùng chữ v.v hoặc dấu chấm lửng.**
- 5. Văn phạm trong hợp đồng phải nghiêm túc, dứt khoát.**
- 6. Văn phạm trong hợp đồng phải rõ ràng, ngắn gọn và đủ ý.**