## ****[Mẫu hợp đồng thương mại](https://luatduonggia.vn/mau-hop-dong-kinh-doanh-thuong-mai-moi-chuan-nhat/)****

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
———o0o————

**HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI**

Số: ….

– Căn cứ vào Luật thương mại năm 2005;

– Căn cứ nhu cầu và khả năng của cả hai Bên.

Hôm nay, ngày………. tháng ………. năm………., tại , chúng tôi gồm:

**Bên mua: CÔNG TY**

Địa chỉ:

Mã số thuế:

Điện thoại: Fax:

Tài khoản ngân hàng:

Đại diện:

Chức vụ:

**Bên bán: CÔNG TY**

Địa chỉ:

Mã số thuế:

Điện thoại: Fax:

Tài khoản ngân hàng:

Đại diện:

Chức vụ:

Hai Bên cùng đồng ý ký kết Hợp đồng nguyên tắc bán hàng với các điều khoản sau:

**1. Các điều khoản chung:**

1.1 Hai Bên cùng có quan hệ mua bán với nhau theo quan hệ Bạn hàng trên cơ sở hai Bên cùng có lợi.

1.2 Trong khuôn khổ Hợp đồng này, hai Bên sẽ ký tiếp các Hợp đồng mua bán hoặc Đơn đặt hàng (Bằng văn bản, điện thoại và thư điện tử) đối với từng lô hàng cụ thể. Chi
tiết hàng hóa, số lượng, giá cả, giao hàng, phương thức thanh toán và các điều khoản khác (nếu có) sẽ được chỉ rõ trong các Hợp đồng mua bán, Đơn đặt hàng tương ứng.

1.3 Thứ tự ưu tiên thực hiện là các bản sửa đổi bổ sung của Hợp đồng mua bán → Hợp đồng mua bán → Hợp đồng nguyên tắc bán hàng. Điều khoản nào trong Hợp đồng
mua bán mâu thuẫn với các điều khoản trong Hợp đồng này thì sẽ thực hiện theo các điều khoản được qui định trong Hợp đồng này.

**2. Hàng hóa**

2.1 Hàng hóa do bên Bán cung cấp đảm bảo đúng chủng loại, chất lượng và các thông số kỹ thuật của Hãng cấp hàng/Nhà sản xuất.

2.2 Chi tiết về hàng hóa sẽ được các Bên chỉ rõ trong các Hợp đồng mua bán trong khuôn khổ của Hợp đồng này.

**3. Giao nhận hàng hóa**

3.1 Số lượng hàng hóa, địa điểm giao nhận, chi phí vận chuyển được qui định cụ thể trong các Hợp đồng mua bán hoặc đơn đặt hàng.

3.2 Hàng hóa có thể giao một lần hay nhiều lần tùy theo hai Bên thỏa thuận. Bằng chứng giao hàng gồm có:

Hóa đơn bán hàng hợp lệ

Biên bản giao nhận: ghi rõ số lượng hàng, số hóa đơn bán hàng, số kg/số kiện.

**4. Giá cả và phương thức thanh toán**

4.1 Các doanh nghiệp là bạn hàng của bên Bán sẽ được hưởng chế độ mua theo giá thống nhất với mọi bạn hàng theo chính sách giá của Công ty………………………………….

4.2 Đơn giá, tổng trị giá hàng hóa, thuế VAT, sẽ được ghi cụ thể trong Hợp đồng mua bán được ký kết bởi hai Bên.

4.3 Phương thức thanh toán và thời hạn thanh toán được qui định cụ thể trong từng Hợp đồng mua bán.

4.4 Thanh toán bằng tiền VND, tỷ giá thanh toán là tỷ giá trung bình cộng giữa tỷ giá bán ra của ngân hàng Ngoại thương Việt Nam và tỷ giá bán ra của thị trường tự do công bố tại thời điểm thanh toán.

4.5 Nếu bên Bán cấp cho bên Mua một hạn mức tín dụng, hai bên sẽ ký tiếp một Thỏa thuận tín dụng, Thỏa thuận tín dụng cũng nằm trong khuôn khổ của Hợp đồng nguyên tắc bán hàng. Trong trường hợp này, thời hạn hạn thanh toán được thực hiện căn cứ vào Thỏa thuận tín dụng đã ký kết. Nếu bên Mua sử dụng quá hạn mức tín dụng
trong thỏa thuận, bên Bán có quyền từ chối cung cấp hàng cho đến khi Bên mua thực hiện việc thanh toán theo Thỏa thuận tín dụng đó.

**5. Trách nhiệm của các Bên**

5.1 Bên Bán:

5.1.1 Đảm bảo cung cấp hàng hóa đúng chủng loại, chất lượng và tiêu chuẩn kỹ thuật của Hãng cấp hàng/Nhà sản xuất.

5.1.2 Định kỳ cung cấp cho Bên mua các thông tin về sản phẩm như: Danh mục và Catalogue sản phẩm hiện có, giá cả sản phẩm, dịch vụ đối với khách hàng…v..v...

5.1.3 Tư vấn cho Bên mua về sản phẩm và dịch vụ của Nhà cung cấp/Nhà sản xuất.

5.1.4 Đào tạo, giới thiệu sản phẩm mới (nếu có).

5.1.5 Hỗ trợ Bên mua trong công tác tìm hiểu và xúc tiến thị trường, quảng bá sản phẩm…vv.

5.1.6 Thực hiện đúng các cam kết được ghi trong Hợp đồng .

5.2 Bên Mua:

5.2.1 Đảm bảo thanh toán đúng thời hạn đã thỏa thuận trong Hợp đồng này cũng như trong Thỏa thuận tín dụng.

5.2.2 Thực hiện nghiêm chỉnh các qui định của Pháp luật Việt nam về quản lý và lưu thông hàng hóa. Bên bán không chịu trách nhiệm về các vi phạm pháp luật này của bên mua.

5.2.3 Thực hiện đúng các cam kết được ghi trong Hợp đồng.

**6. Cung cấp và trao đổi thông tin giữa hai Bên**

6.1 Để lập hồ sơ Bạn hàng, hai bên cung cấp cho nhau các thông tin sau:

Tên doanh nghiệp

Địa chỉ giao dịch chính thức

Vốn

Tên tài khoản

Số tài khoản

Tên ngân hàng

Người được cử là Đại diện giao dịch trực tiếp của hai Bên (họ tên, chức vụ, chữ ký) và Bên mua cung cấp thêm cho Bên bán các giấy tờ công chứng sau:

Giấy phép đăng ký kinh doanh

Quyết định thành lập doanh nghiệp

Quyết định bổ nhiệm Giám đốc và Kế toán trưởng

Quyết định ủy quyền ký thay Giám đốc và hoặc Kế toán trưởng (nếu có)

6.2 Hai bên thống nhất trao đổi thông tin thông qua các Đại diện liên lạc. Trong trường hợp nhân viên được ủy quyền giao dịch được ghi trên không được quyền tiếp tục đại diện trong việc giao dịch với Bên kia, hai bên cần có thông báo kịp thời, chính thức bằng văn bản/email/fax, gửi người đại diện liên lạc bên kia ngay lập tức và phải được đại diện liên lạc Bên kia xác nhận đã nhận được thông báo đó, nếu không, Bên gây thiệt hại phải chịu hoàn toàn trách nhiệm bồi hoàn chi phí thiệt hại cho Bên kia do việc chậm thông báo trên gây ra.

6.3 Trong trường hợp có sự thay đổi về những thông tin liên quan đến quá trình giao dịch giữa hai Bên như: thay đổi trụ sở làm việc, thay đổi mã số thuế, thay đổi tài khoản…vv hai Bên phải có trách nhiệm thông báo bằng văn bản cho nhau trước khi phát sinh việc mua bán mới.

**7. Bảo hành sản phẩm**

Bên Bán bảo hành tất cả các sản phẩm bán ra theo tiêu chuẩn bảo hành của Hãng cấp hàng/Nhà sản xuất về bảo hành sản phẩm. Để được bảo hành, các sản phẩm phải có phiếu bảo hành của Công ty FPT và Bên mua phải tuân thủ các qui định đã được ghi trên phiếu bảo hành.

**8. Dừng giao hàng hoặc hủy bỏ Hợp đồng trước thời hạn**

8.1 Bên bán có quyền dừng giao hàng khi Bên mua đã sử dụng hết hạn mức tín dụng hoặc Bên mua chưa hoàn thành nghĩa vụ thanh toán các khoản nợ quá hạn được ký kết trong Thỏa thuận tín dụng giữa hai Bên. Trong trường hợp này, Bên mua có trách nhiệm thanh toán ngay theo qui định và chỉ khi Bên bán xác nhận việc thanh toán trên thì Hợp đồng mới được tiếp tục thực hiện.

8.2 Nếu Bên nào muốn chấm dứt Hợp đồng trước thời hạn thì phải thông báo trước cho Bên kia và hai Bên phải có xác nhận bằng văn bản, đồng thời hai bên tiến hành quyết toán hàng hóa và công nợ. Biên bản thanh lý Hợp đồng có xác nhận bởi cấp có thẩm quyền của các Bên mới là văn bản chính thức cho phép Hợp đồng này được chấm dứt.

8.3 Nếu Bên nào đơn phương hủy bỏ Hợp đồng làm thiệt hại đến quyền lợi kinh tế của Bên kia thì bên đó phải hoàn toàn chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho bên kia.

**9. Cam kết chung**

9.1 Bên Mua là Bạn hàng của Bên Bán và không Bên nào được thay mặt hay mang danh nghĩa của Bên kia giao dịch với khách hàng.

9.2 Không Bên nào được sử dụng một tên gọi nào đó mà có thể bao hàm rằng trụ sở chính của Bên kia là trụ sở của mình.

9.3 Hai Bên cam kết thực hiện đúng những điều ghi trên Hợp đồng này. Nếu một trong hai Bên cố ý vi phạm các điều khoản của Hợp đồng này sẽ phải chịu trách nhiệm tài sản về các hành vi vi phạm đó.

9.4 Trong trường hợp xảy ra tranh chấp, hai Bên cố gắng cùng nhau bàn bạc các biện pháp giải quyết trên tinh thần hòa giải, có thiện chí và hợp tác. Nếu vẫn không thống nhất cách giải quyết thì hai Bên sẽ đưa vụ việc ra Tòa án Kinh tế thành phố Hà nội, toàn bộ chi phí xét xử do Bên thua chịu.

9.5 Quyết định của Tòa án sẽ mang tính chung thẩm và có giá trị ràng buộc các Bên thi hành. Trong thời gian Tòa án thụ lý và chưa đưa ra phán quyết, các Bên vẫn phải tiếp tục thi hành nghĩa vụ và trách nhiệm của mình theo qui định của Hợp đồng này.

**10. Hiệu lực của Hợp đồng**

10.1 Hợp đồng nguyên tắc này có giá trị 12 tháng kể từ ngày ký kết. Hết thời hạn trên, nếu hai Bên không có ý kiến gì thì Hợp đồng được tự động kéo dài 12 tháng tiếp theo và tối đa không quá 2 năm.

10.2 Hợp đồng này chỉ chính thức hết hiệu lực khi hai Bên đã quyết toán xong toàn bộ hàng hóa và công nợ theo điều 8.2 nói trên.

10.3 Các Hợp đồng bán hàng, Thỏa thuận tín dụng cũng như các sửa đổi, bổ sung được coi như các phụ lục và là một phần không thể tách rời của Hợp đồng này.

Hợp đồng Nguyên tắc bán hàng này được lập thành 04 bản, mỗi bên giữ 02 bản có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A                                           ĐẠI DIỆN BÊN B

## [****Mẫu hợp đồng môi giới thương mại****](https://luatduonggia.vn/mau-hop-dong-kinh-doanh-thuong-mai-moi-chuan-nhat/)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập –Tự do –Hạnh phúc

**HỢP ĐỒNG MÔI GIỚI THƯƠNG MẠI**

Số:...../HĐMG

-Căn cứ Luật Thương mại nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam

-Căn cứ Nghị định.../CP ngày..... tháng..... năm..... của Chính phủ hướng dẫn thi hành Luật Thương mại.

-Căn cứ(văn bản hướng dẫn các cấp các ngành).

-Căn cứ biên bản ghi nhớ ngày..... tháng..... năm.....

Hôm nay ngày..... tháng..... năm.....tại.......... chúng tôi gồm có:

**BÊN MÔI GIỚI: ....................................**

-Địa chỉ trụ sở chính:...................................................................................................................................

-Điện thoại:............................ Telex:................................ Fax:........................................................

-Đại diện là:.................................................. Chức vụ: ................................................

Trong hợp đồng này gọi tắt là bên A.

**BÊN ĐƯỢC MÔI GIỚI: ...............................**

-Địa chỉ trụ sở chính:........................................................................

-Điện thoại:............................ Telex:................................ Fax:..........................................

-Tài khoản số:....................................... Mở tại ngân hàng:....................................................

-Đại diện là:................................................ Chức vụ: ..................................................

Trong hợp đồng này gọi tắt là bên B.

Sau khi bàn bạc, thảo luận hai bên đi đến thống nhất ký hợp đồng môi giới với những nội dung và điều khoản sau:

**Điều 1: Nội dung và công việc giao dịch**

1. Bên B nhờ bên A tìm khách hàng có nhu cầu cần mua nhà xưởng (hoặc ô-tô, nhà ở) hiện đang được bên A giữ giấy tờ chính để thế chấp vay tiền tại ngân hàng, nay có nhu cầu bán để thanh toán nợ cho bên A.

2. Số đặc định tài sản: Nhà xưởng của bên B đặt tại số:..... Đường:....., Quận (huyện)....., thành phố (tỉnh):......(có thể mô tả sơ bộ về diện tích, kết cấu, hiện trạng sử dụng).

3. Giá bán được ấn định:..............................................................

**Điều 2: Mức thù lao và phương thức thanh toán**

1. Bên B đồng ý thanh toán cho bên A số tiền môi giới là:......% trên tổng giá trị hợp đồng mà bên B đã ký kết với khách hàng.

2. Bên B thanh toán cho bên A bằng đồng Việt Nam với phương thức chuyển khoản (hoặc bằng tiền mặt).

3. Việc thanh toán được chia làm......lần.-Lần thứ nhất: 50% trị giá hợp đồng ngay sau khi người mua đặt tiền cọc.-Lần thứ hai: Số tiền còn lại sẽ được thanh toán ngay sau khi bên B và người mua làm hợp đồng tại phòng Công chứng...............................

**Điều 3: Trách nhiệm và quyền lợi của mỗi bên**

1. Bên A được tiến hành các nghiệp vụ trung gian tìm khách hàng mua nhà xưởng (ô-tô, nhà ở...) bằng các hình thức quảng cáo trên báo chí, truyền hình hoặc các hình thức thông tin khác... Chi phí này bên B phải thanh toán cho bên A theo hóa đơn thu tiền theo quy định của cơ quan quảng cáo.

2. Bên A được mời chuyên gia giám định hàng hóa khi khách hàng có yêu cầu, số tiền chi phí cho giám định bên B phải thanh toán cho bên A ngay sau khi bên A xuất trình hóa đơn hợp lệ.

3. Bên A chịu trách nhiệm tư vấn cho khách hàng mọi vấn đề có liên quan đến hợp đồng mua bán hàng hóa mà bên A được môi giới.

4. Bên B tạo điều kiện tốt nhất để bên A hoàn thành nhiệm vụ của mình, trong điều kiện cho phép bên B có thể ủy quyền cho bên A làm thủ tục mua bán sang tên nhà xưởng cho người mua với chi phí là:..................đồng (số tiền chi phí này ngoài hợp đồng mà hai bên ký kết).

**Điều 4: Điều khoản về tranh chấp**

1. Hai bên cần chủ động thông báo cho nhau biết tiến độ thực hiện hợp đồng, nếu có vấn đề bất lợi gì phát sinh, các bên phải kịp thời báo cho nhau biết và chủ động bàn bạc giải quyết trên cơ sở bình đẳng, tôn trọng lẫn nhau (có lập biên bản ghi toàn bộ nội dung đó).

2. Trong trường hợp không tự giải quyết được thì hai bên đồng ý sẽ khiếu nại tới tòa án. Mọi chi phí về kiểm tra xác minh và lệ phí tòa án do bên có lỗi chịu.

**Điều 5: Thời hạn có hiệu lực hợp đồng**

1. Hợp đồng này có hiệu lực từ ngàyđến ngày......... Hai bên sẽ tổ chức họp và lập biên bản thanh lý hợp đồng sau đó........ ngày. Bên B có trách nhiệm tổ chức vào thời gian, địa điểm thích hợp.

2. Hợp đồng này được làm thành..... bản có giá trị như nhau, mỗi bên giữ..... bản.

ĐẠI DIỆN BÊN A                                                    ĐẠI DIỆN BÊN B

## [****Các lưu ý khi soạn hợp đồng thương mại****](https://luatduonggia.vn/mau-hop-dong-kinh-doanh-thuong-mai-moi-chuan-nhat/)

Với đội ngũ chuyên viên pháp lý, luật sư tư vấn nhiều kinh nghiệm tư vấn hợp đồng thương mại nói riêng, tư vấn hợp đồng kinh doanh nói chung cho các doanh nghiệp, Luật Dương Gia chỉ đúc rút ra được các lưu ý cần thiết khi soạn thảo hợp đồng thương mại để tránh trường hợp khách hàng bị thiệt đơn, thiệt kép trong giai đoạn đàm phán, thực hiện và giải quyết tranh chấp. Những điều khoản cần lưu ý trong soạn thảo, đàm phán, ký kết, thực hiện hợp đồng thương mại: Ngoài những điều khoản quan trọng về giá cả, chất lượng hàng hóa, vận chuyển, thanh toán... thì những điều khoản dưới đây dễ bị các doanh nghiệp hay “chủ quan” nên dễ thua thiệt khi xảy ra tranh chấp.

- Điều khoản Hiệu lực hợp đồng:

Nguyên tắc hợp đồng bằng văn bản mặc nhiên có hiệu lực kể từ thời điểm bên sau cùng ký vào hợp đồng, nếu các bên không có thỏa thuận khác. Trừ một số loại hợp đồng chỉ có hiệu lực khi được công chứng, các bên cần hết sức lưu ý điều này bởi vì hợp đồng có hiệu lực mới phát sinh trách nhiệm pháp lý, ràng buộc các bên phải thực hiện các nghĩa vụ theo hợp đồng. Trường hợp cần thiết các bên có thể đặt ra thời điểm có hiệu lực của hợp đồng là một ngày cụ thể khác ngày ký kết.

- Điều khoản Phạt vi phạm hợp đồng:

Thông thường, với những đối tác (bạn hàng) có mối quan hệ thân thiết, tin cậy lẫn nhau, uy tín của các bên đã được khẳng định trong một thời gian dài thì họ không quy định (thoả thuận) điều khoản này.

Đơn vị cần ghi chuẩn xác là phạt hay bồi thường nếu một trong hai bên vi phạm hợp đồng. Nếu phạt hợp đồng thì mức phạt tối đa là 8% giá trị vi phạm (không phải tổng giá trị hợp đồng như mọi người vẫn tưởng). Do vậy, các bên khi thoả thuận về mức phạt phải căn cứ vào quy định của Luật thương mại để lựa chọn mức phạt trong phạm vi từ 8% trở xuống, nếu ghi nhiều hơn thì phần phần vượt quá được coi là vi phạm điều cấm của pháp luật và bị vô hiệu.

Tất cả những tài liệu, chứng cứ có liên quan đến việc giao dịch hợp đồng như: biên bản xác nhận, hóa đơn, tài liệu kỹ thuật, xuất xứ, kết quả giám định, xác nhận của nhân chứng, hình ảnh, thông tin liên quan bằng bản gốc, phiếu xuất kho, nhập kho, hóa đơn vận chuyển, biên bản bàn giao, tin nhắn hoặc xác nhận email,... phải thật chuẩn xác và rõ ràng.

Muốn phạt vi phạm, bên nguyên đơn phải chứng minh được hành vi vi phạm. Còn đòi bồi thường thiệt hại thì phải chứng minh được tổn thất, mức độ tổn thất do hành vi vi phạm gây ra và khoản lợi trực tiếp đáng lẽ được hưởng nếu không có hành vi vi phạm.

- Điều khoản Giải quyết tranh chấp:

Đối với việc lựa chọn giải quyết tại Trọng tài hay tại Toà án thì thoả thuận phải phù hợp với quy định của pháp luật, cụ thể:

Hợp đồng mua bán hàng hoá giữa thương nhân với thương nhân khi có tranh chấp thì các bên có quyền lựa chọn hình thức giải quyết tại Trọng tài hoặc tại Toà án; nếu có sự tham gia của thương nhân nước ngoài thì các bên còn có thể lựa chọn một tổ chức Trọng tài của Việt Nam hoặc lựa chọn một tổ chức Trọng tài của nước ngoài để giải quyết.

Đối với hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế: Cần lựa chọn luật áp dụng khi giải quyết tranh chấp là luật của bên mua hay là luật của bên bán hay là luật quốc tế. Đây là vấn đề hết sức quan trọng. Nhằm tránh rủi ro vì thiếu hiểu biết luật pháp của nước ngoài hay pháp luật quốc tế, thương nhân Việt Nam nên chọn luật Việt Nam để áp dụng cho việc thực hiện và giải quyết tranh chấp hợp đồng thương mại.