

MỘT SỐ VẤN ĐỀ PHÁP LÝ DOANH NGHIỆP CẦN LƯU Ý TRONG QUÁ TRÌNH SOẠN THẢO, KÝ KẾT HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA

● TRƯƠNG ĐỨC NGÀ - NGUYỄN TRUNG THÀNH

TÓM TẮT:

Việt Nam đang trong tiến trình phát triển nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa và toàn cầu hóa. Vì thế, nhiều loại hình doanh nghiệp ra đời làm gia tăng các hoạt động thương mại phát triển, đa dạng. Trong đó, mua bán hàng hóa được xem là hoạt động thương mại diễn ra phổ biến nhất khi nhu cầu của các doanh nghiệp ngày càng tăng, không chỉ liên quan đến lợi nhuận, xuất nhập khẩu, mà còn nhiều lợi ích khác cho việc kinh doanh. Tuy nhiên, một thực tế cho thấy rằng, sự phát triển mạnh mẽ này cũng kéo theo sự xuất hiện hàng loạt tranh chấp phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa. Đặc biệt là trong quá trình soạn thảo và ký kết hợp đồng, nhiều doanh nghiệp vẫn còn thiếu cẩn trọng, sử dụng các hợp đồng mẫu không có nội dung đầy đủ và chính xác. Điều này dẫn đến những hậu quả nghiêm trọng trong việc vận hành và hợp tác kinh doanh của doanh nghiệp. Để giảm bớt những rủi ro có thể phát sinh, bài viết sẽ đưa ra một số vấn đề mà các doanh nghiệp cần lưu ý trong quá trình soạn thảo và ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa.

Từ khóa: hợp đồng mua bán hàng hóa, doanh nghiệp, soạn thảo, ký kết.

1. Đặt vấn đề

Hợp đồng mua bán hàng hóa được hiểu là một dạng thỏa thuận giữa bên bán và bên mua, trong đó bên bán có trách nhiệm chuyển hàng hóa cùng quyền sở hữu đối với hàng hóa đó cho bên mua và được hưởng lợi ích hoặc thanh toán từ bên mua. Ngược lại, bên mua có nghĩa vụ nhận hàng hóa và thực hiện việc thanh toán hoặc chuyển

giao lợi ích tương đương cho bên bán hàng theo phương thức, địa điểm và thời gian đã được thỏa thuận. Hiện nay, đây là loại hợp đồng phổ biến nhất trong và chiếm một phần rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh của tất cả các doanh nghiệp. Để hợp đồng được thực hiện một cách đảm bảo quyền lợi của mình và tuân thủ pháp luật, nhiều doanh nghiệp phải tốn nhiều chi phí

cho các dịch vụ tư vấn pháp lý bên ngoài. Điều này dẫn đến doanh nghiệp hoàn toàn bị động trước những rủi ro phát sinh từ các thỏa thuận trong quan hệ mua bán hàng hóa. Do đó, việc trang bị một số kiến thức cơ bản về hợp đồng mua bán hàng hóa về hình thức và nội dung trong quá trình soạn thảo và ký kết là cần thiết mà mỗi doanh nghiệp cần phải lưu ý.

2. Những vấn đề về hình thức và ngôn ngữ hợp đồng mua bán hàng hóa doanh nghiệp cần lưu ý trong quá trình soạn thảo, ký kết

Doanh nghiệp đảm bảo hình thức và ngôn ngữ của hợp đồng theo đúng quy định của pháp luật trong quá trình soạn thảo, ký kết. Theo đó, doanh nghiệp cần phải đảm bảo các yếu tố sau:

Thứ nhất, về mặt hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa. Một trong những nguyên do dẫn đến hợp đồng bị vô hiệu, nếu các bên không tuân thủ theo các yêu cầu của quy định pháp luật. Khi nêu căn cứ để xác lập hợp đồng mua bán, đó phải là những căn cứ đang có hiệu lực. Do đó, doanh nghiệp cần phải đảm bảo hình thức của loại hợp đồng này theo quy định của pháp luật để chắc chắn rằng nó sẽ có hiệu lực sau khi các bên đã hoàn tất quá trình ký kết. Điều 24 Luật Thương mại năm 2005 quy định “hợp đồng mua bán hàng hóa 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 hóa mà pháp luật quy định phải được lập thành văn bản, thì phải tuân theo các quy định đó. Trong một số trường hợp nhất định, pháp luật bắt buộc các bên phải giao kết hợp đồng dưới hình thức văn bản, chẳng hạn như: hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, hợp đồng mua bán điện có thời hạn,... Thậm chí, một số loại hàng hóa như: nhà ở, công trình xây dựng, việc mua bán cần phải lập thành văn bản có công chứng, chứng thực theo quy định của pháp luật. Do đó, trên thực tế, doanh nghiệp tốt nhất nên thực hiện việc giao kết mua bán hàng hóa thông qua hình thức văn bản trong mọi trường hợp, đặc biệt là các hàng hóa có giá trị lớn. Việc các bên ký kết dưới hình thức văn bản sẽ giúp cho các bên

giảm bớt được rủi ro về sau như tính hiệu lực của hợp đồng, quyền và nghĩa vụ của các bên. Dựa trên văn bản, bản thân doanh nghiệp cũng dễ dàng nắm bắt được các thông tin, vấn đề phát sinh từ giao dịch.

Thứ hai, trong quá trình soạn thảo hợp đồng mua bán hàng hóa, doanh nghiệp cần đảm bảo từ ngữ sử dụng phải rõ ràng, một nghĩa, mạch lạc và dễ hiểu. Điều này có nghĩa là các điều khoản của hợp đồng chỉ được hiểu theo một nghĩa và không thể giải thích bằng một nghĩa nào khác. Từ ngữ phải được chọn lọc, cụ thể, nói lên đúng mục đích của hợp đồng mua bán hàng hóa, đối tượng hợp đồng, phương thức thanh toán, không được hiểu một cách chung chung. Việc thiếu cân nhắc trong việc lựa chọn từ ngữ và diễn đạt trong hợp đồng sẽ gây ra sự hiểu lầm, ngộ nhận của các bên. Thậm chí, trong nhiều trường hợp, những đối tác thiếu thiện chí trốn tránh nghĩa vụ và đưa ra những biện hộ khi có tranh chấp. Ví dụ, điều khoản về thanh toán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, khi doanh nghiệp sử dụng từ “đồng đô la” để thanh toán bằng ngoại tệ, sẽ làm điều khoản này thiếu tính cụ thể khi hiện nay không chỉ riêng Mỹ mà nhiều quốc gia trên thế giới cũng sử dụng đồng tiền này và tỷ giá hối đoái của chúng cũng khác nhau. Hoặc trong trường hợp về tên hàng hóa trong một hợp đồng cụ thể là 200m tấm thảm màu xanh. Tuy nhiên, trên thực tế, màu xanh có rất nhiều cấp độ, có thể là xanh lam, xanh lục. Nếu doanh nghiệp không chỉ ra cụ thể trong hợp đồng, các bên trong quá trình thực hiện có thể dẫn đến sự nhầm lẫn và có khả năng làm cho hợp đồng mua bán hàng hóa bị vô hiệu hoặc xảy ra tranh chấp.

3. Những vấn đề về thẩm quyền ký kết của hợp đồng mua bán hàng hóa doanh nghiệp cần lưu ý

Thẩm quyền ký kết là vấn đề có ảnh hưởng đến tính có hiệu lực của hợp đồng. Do đó, các doanh nghiệp cần phải xem xét một cách cẩn thận trong quá trình soạn thảo và ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa.

Theo đó, doanh nghiệp cần phải xem xét 2 yếu tố của chủ thể ký kết có đủ năng lực pháp luật và năng lực hành vi hay không? Theo quy định của Luật Thương mại năm 2005, chủ thể tham gia việc mua bán hàng hóa là “thương nhân, bao gồm tổ chức kinh tế được thành lập hợp pháp; cá nhân hoạt động thương mại một cách độc lập, thường xuyên và có đăng ký kinh doanh”. Ngoài ra, các tổ chức, cá nhân không phải là thương nhân cũng có thể trở thành chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa, nhưng phải tuân theo Luật Thương mại khi chủ thể này lựa chọn áp dụng Luật Thương mại. Doanh nghiệp cần lưu ý rằng, cá nhân tham gia vào quan hệ mua bán hàng hóa phải là người bằng hành vi của mình xác lập quyền và nghĩa vụ trong quan hệ này theo quy định của Bộ luật Dân sự năm 2015. Đối với các trường hợp hạn chế hay mất năng lực hành vi, thì hợp đồng mua bán hàng hóa cần phải có người đại diện theo pháp luật, người giám hộ thay mặt ký kết. Trong trường hợp là tổ chức, doanh nghiệp cần phải xác định được ai sẽ là người đại diện tổ chức tham gia việc ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa, có thể là đại diện theo pháp luật hoặc đại diện theo ủy quyền. Nếu là đại diện pháp luật, doanh nghiệp cần yêu cầu khách hàng của mình cung cấp các giấy tờ xác định vai trò đại diện này. Trong trường hợp ủy quyền, cần phải có giấy ủy quyền hoặc hợp đồng ủy quyền giữa các bên. Việc xác định đúng thẩm quyền ký kết rất quan trọng trong quá trình soạn thảo hợp đồng. Doanh nghiệp cần phải cẩn trọng vấn đề này, đặc biệt liên quan đến phạm vi đại diện, khả năng xác lập quan hệ vì phần lớn các hợp đồng mua bán hiện nay không thể thực hiện và bị vô hiệu là do các sai phạm xuất phát từ thẩm quyền ký kết của các bên. Do đó, trong quá trình soạn thảo, ký kết hợp đồng, doanh nghiệp cần xem xét hồ sơ về thông tin cá nhân hoặc pháp nhân của các bên thật kỹ lưỡng để tránh các sai sót về sau.

4. Những vấn đề về nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa doanh nghiệp cần lưu ý

Khi soạn thảo và ký kết, doanh nghiệp cần

phải chú ý về tính logic và cấu trúc trong nội dung để đạt được mục đích của hợp đồng mua bán hàng hóa. Tùy vào từng loại hàng hóa, các điều khoản trong hợp đồng sẽ được quy định khác nhau dựa trên sự thỏa thuận của cả bên mua và bên bán. Tuy nhiên, nhìn chung, trong hầu hết các hợp đồng mua bán hàng hóa sẽ chứa 2 nhóm điều khoản cơ bản, bao gồm: pháp lý và thương mại. Doanh nghiệp cần phải dự tính được số lượng và sắp xếp chúng một cách logic về mặt thời gian, không gian và tính trọng yếu của các điều khoản.

Về điều khoản pháp lý, khi soạn thảo hợp đồng mua bán hàng hóa, doanh nghiệp cần phải đặt ra các câu hỏi sau: hàng hóa là gì? có bị cấm kinh doanh hay kinh doanh cần có điều kiện?; quy chuẩn của Nhà nước về chất lượng hàng hóa? Ai là người chịu chế tài do hành vi vi phạm hợp đồng?; tranh chấp giữa các bên nếu phát sinh sẽ giải quyết như thế nào?. Do đó, để trả lời được những câu hỏi nêu trên, doanh nghiệp cần lưu ý trong việc xây dựng những điều khoản trong hợp đồng mua bán hàng hóa, như: đối tượng hợp đồng, bồi thường thiệt hại và phạt vi phạm, giải quyết tranh chấp. Trong đó, về đối tượng hợp đồng là hàng hóa, doanh nghiệp khi soạn thảo cần phải đảm bảo quy định tại khoản 2 Điều 3 Luật Thương mại năm 2005, bao gồm: “tất cả các loại động sản, kể cả động sản hình thành trong tương lai; những vật gắn liền với đất đai”. Hàng hóa trong các giao dịch này không phải là những hàng hóa thương mại thông thường, mà phải là những loại hàng hóa nằm trong danh mục hàng hóa giao dịch tại Sở Giao dịch do Bộ trưởng Bộ Công Thương quy định và đã được quy định cụ thể từ Điều 64 đến Điều 66 và Điều 68 Luật Thương mại năm 2005. Đối tượng hàng hóa trong thương mại hẹp hơn đối tượng tài sản trong các giao dịch dân sự. Các loại tài sản là quyền tài sản như giấy tờ có giá gồm: cổ phiếu, trái phiếu, hối phiếu sẽ không thuộc phạm vi điều chỉnh của Luật Thương mại năm 2005. Đối với chất lượng hàng hóa, hàng hóa khi đưa vào hợp đồng thường đính kèm theo tiêu chuẩn trong nước hoặc quốc tế nhất định theo quy

định pháp luật về tiêu chuẩn hàng hóa hoặc chỉ tiêu về phẩm chất. Đây là các tiêu chuẩn hướng đến việc đánh giá công năng, đặc trưng của hàng hóa để đáp ứng nhu cầu của cá nhân và xã hội. Trong quá trình soạn thảo điều khoản này, doanh nghiệp cần phải xác định xem thang tiêu chuẩn, quy trình đánh giá kỹ thuật nào mà các bên sử dụng để đánh giá chất lượng hàng hóa và đánh giá xem chúng có phù hợp với các quy định pháp luật hay không. Từ đó, doanh nghiệp chỉ cần chỉ dẫn tiêu chuẩn này trong điều khoản này của hợp đồng mua bán hàng hóa và yêu cầu bên bán hàng cung cấp những tài liệu, hồ sơ chứng minh. Liên quan bồi thường thiệt hại và phạt vi phạm, doanh nghiệp cần lưu ý các bên khi thỏa thuận về mức phạt phải dựa vào điều 301 của Luật Thương mại để đưa ra mức phạt trong phạm vi từ 8% trở xuống. Trong trường hợp các bên thỏa thuận mức phạt cao hơn (ví dụ 10%), thì phần vượt quá chênh lệch (2%) được coi là vi phạm điều cấm của pháp luật và bị vô hiệu. Đối với các điều khoản bồi thường thiệt hại, khi soạn thảo, doanh nghiệp cần đảm bảo dựa theo nguyên tắc bồi thường toàn bộ và thời hạn của Bộ luật Dân sự năm 2015. Điều này có nghĩa là thiệt hại xảy ra bao nhiêu, thì phải được bồi thường bấy nhiêu và người chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại phải nhanh chóng khắc phục tổn thất mà người bị thiệt hại phải gánh chịu. Liên quan đến điều khoản giải quyết tranh chấp, doanh nghiệp cần lưu ý khi soạn thảo hợp đồng, các bên nên ưu tiên việc thương lượng để giải quyết vấn đề trước khi sử dụng các cách thức khác. Trong trường hợp thỏa thuận lựa chọn giải quyết tại Trọng tài hay tại Tòa án, phải tuân theo quy định của pháp luật. Doanh nghiệp cần lưu ý, trường hợp khi có tranh chấp phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa giữa thương nhân với thương nhân, thì các bên có quyền lựa chọn 1 trong 2 hình thức giải quyết tại Trọng tài hoặc tại Tòa án; nếu có sự tham gia của 1 bên là thương nhân nước ngoài, thì các bên còn có thể lựa chọn một tổ chức Trọng tài của Việt Nam, hoặc lựa chọn 1 tổ chức Trọng tài nước ngoài để giải quyết.

Về điều khoản thương mại, khi soạn thảo hợp đồng mua bán hàng hóa, doanh nghiệp cần phải xem xét các vấn đề liên quan đến giá cả và biến động giá cả, khối lượng hàng hóa, phương thức thanh toán - giao hàng. Liên quan đến giá cả, điều khoản này sẽ do các bên thỏa thuận. Tuy nhiên, trong quá trình soạn thảo, doanh nghiệp đưa ra đầy đủ các nội dung: đơn giá, tổng giá trị của một hàng hóa cụ thể. Trong nhiều trường hợp, giá cả của một số hàng hóa cụ thể có thể bị biến động theo thời gian và thị trường. Doanh nghiệp cần lưu ý trong việc đưa ra cách xác định giá của các loại hàng hóa này theo những điều kiện, yếu tố khách quan tác động làm thay đổi giá cả, thay vì việc chỉ đưa ra một mức giá cố định. Đối với khối lượng/số lượng hàng hóa, điều khoản này thể hiện mặt lượng của hàng hóa trong hợp đồng. Khi xây dựng điều khoản này, doanh nghiệp cần làm rõ các nội dung mà các bên cần thỏa thuận: đơn vị tính, tổng số lượng hoặc phương pháp xác định số lượng. Ví dụ: trong hợp đồng mua bán gạch men, doanh nghiệp cần phải biết được kích thước của từng ô gạch theo đơn vị tính centimet hoặc mét vuông, số lượng bao nhiêu miếng mà khách hàng mình và đối tác có nhu cầu. Trong trường hợp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, doanh nghiệp cần phải xem xét số lượng và đơn vị đo lường theo hệ thống đo lường quốc tế mà các bên lựa chọn và thống nhất đối với hàng hóa được giao dịch. Ngoài ra, doanh nghiệp cần phải soạn thảo điều khoản phương thức giao nhận với đầy đủ nội dung, bao gồm thời điểm, địa điểm và cách thức giao nhận hàng hóa. Tương ứng với phương thức giao nhận, doanh nghiệp cần chú ý đến việc soạn thảo phương thức thanh toán trong hợp đồng mua bán hàng hóa. Trong điều khoản này, cách thức các bên thực hiện nghĩa vụ giao, nhận tiền khi mua bán hàng hóa cần phải được cụ thể hóa, bao gồm nơi thanh toán, hình thức thanh toán, đồng tiền sử dụng. Chẳng hạn, khi soạn thảo điều khoản này, nếu các bên chọn thanh toán trực tiếp, doanh nghiệp ghi rõ qua hình thức nào như là tiền mặt hoặc séc. Nếu các bên gián tiếp thông qua sử

dụng dịch vụ của bên thứ ba như là ngân hàng, doanh nghiệp cần ghi chính xác thông tin của bên thứ ba và tài khoản của bên được thanh toán. Một vấn đề mà doanh nghiệp cần lưu ý thêm đó là xác định đồng tiền thanh toán trong hợp đồng mua bán hàng hóa. Theo khoản 13 Điều 1 Pháp lệnh Ngoại hối năm 2013, Điều 3 Thông tư số 32/2013/TT-NHNN, trong các hợp đồng mua bán hàng hóa giữa các thương nhân Việt Nam với nhau hoặc với cá nhân, tổ chức khác trên lãnh thổ Việt Nam, việc thanh toán yêu cầu bằng đồng tiền Việt Nam chứ không được sử dụng các đồng tiền của quốc gia khác, đồng tiền chung châu Âu - Euro (ngoại tệ). Tuy nhiên, trên thực tế cần nhìn nhận rằng, các bên trong nhiều trường hợp vẫn lựa chọn thanh toán bằng đồng ngoại tệ nhưng nếu có vấn đề phát sinh từ việc sử dụng sai đồng tiền thanh toán cũng không thể làm cho hợp đồng vô hiệu vì quan điểm của các tòa án cho rằng điều cấm này

nằm trong một văn bản dưới luật không nằm trong một văn bản luật theo quy định điểm c khoản 1 điều 117 Bộ luật Dân sự năm 2015.

5. Kết luận

Không thể phủ nhận rằng, các hợp đồng mua bán hàng hóa hiện nay ngày càng tăng nhanh, đi cùng với nhu cầu khác nhau của con người. Do đó, nhiều doanh nghiệp khi tham gia giao dịch này luôn hướng đến bảo vệ quyền lợi của mình và giảm thiểu tối đa rủi ro trong quá trình soạn thảo, ký kết hợp đồng. Để thực hiện điều này, doanh nghiệp cần phải trang bị kiến thức về pháp luật hợp đồng và hiểu được bản chất của quan hệ mua bán hàng hóa một cách đầy đủ, để có thể tối đa hóa được các lợi ích của mình. Vì thế, một số vấn đề quan trọng mà các doanh nghiệp cần phải lưu ý trong quá trình ký kết và soạn thảo hợp đồng mua bán hàng hóa bao gồm: hình thức, ngôn ngữ sử dụng, thẩm quyền ký kết và các điều khoản trọng yếu ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Quốc hội Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2015), *Bộ luật Dân sự năm 2015*.
2. Quốc hội Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2005), *Luật Thương mại năm 2005*.
3. Quốc hội Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2013), *Pháp lệnh Ngoại hối năm 2013*.
4. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2013). *Thông tư số 32/2013/TT-NHNN ngày 26/12/2013 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam hướng dẫn thực hiện quy định hạn chế sử dụng ngoại hối trên lãnh thổ Việt Nam, người cư trú được góp vốn bằng ngoại tệ chuyển khoản để thực hiện dự án đầu tư nước ngoài tại Việt Nam*.
5. Nguyễn Văn Dương (2021). Hợp đồng mua bán hàng hóa là gì? Đặc điểm và nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa. Truy cập tại: [luatduonggia.vn: https://luatduonggia.vn/khai-niem-dac-diem-va-noi-dung-cua-hop-dong-mua-ban-hang-hoa/](https://luatduonggia.vn/khai-niem-dac-diem-va-noi-dung-cua-hop-dong-mua-ban-hang-hoa/)
6. Luật Minh Gia. Soạn thảo hợp đồng thương mại cần lưu ý điều gì? Truy cập tại: [luatminhgia.com: https://luatminhgia.com.vn/hoi-dap-dan-su/soan-thao-hop-dong-thuong-mai-can-luu-y-dieu-gi-.aspx](https://luatminhgia.com.vn/hoi-dap-dan-su/soan-thao-hop-dong-thuong-mai-can-luu-y-dieu-gi-.aspx)
7. Luật Phamlaw. (2018). Kinh nghiệm quý khi soạn thảo một hợp đồng thương mại. Nguồn: [www.phamlaw.com: https://phamlaw.com/kinh-nghiem-quy-khi-soan-thao-mot-hop-dong-thuong-mai.html](https://phamlaw.com/kinh-nghiem-quy-khi-soan-thao-mot-hop-dong-thuong-mai.html)
8. Lê Văn Tranh (2017). Phân tích về bồi thường thiệt hại theo Luật Thương mại năm 2005. Truy cập tại: <https://tapchicongthuong.vn/bai-viet/phan-tich-ve-boi-thuong-thiet-hai-theo-luat-thuong-mai-nam-2005-47616.htm>

Ngày nhận bài: 8/11/2021

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 8/12/2021

Ngày chấp nhận đăng bài: 18/12/2021

Thông tin tác giả:

1. TS. TRƯƠNG ĐỨC NGÀ

2. NGUYỄN TRUNG THÀNH

Giảng viên Khoa Quản trị Kinh doanh

Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông - Cơ sở TP. Hồ Chí Minh

SOME LEGAL ADVICE FOR ENTERPRISES IN DRAFTING AND SIGNING A CONTRACT OF SALE OF GOOD

● Ph.D **TRUONG DUC NGÀ**

● **NGUYEN TRUNG THANH**

Lecturer at Faculty of Business Administration

Post and Telecommunications Institute of Technology

Campus in Ho Chi Minh city

ABSTRACT:

In a globalization context, Vietnam is in the process of developing a market economy in the direction of socialism. Therefore, many types of businesses were born, increasing the development and diversity of commercial activities that are considered the most popular sale of goods. When the needs of businesses are increasing, not only related to profits, imports, and export but also many other benefits for the business. However, the fact shows that the development also leads to disputes arising from contracts of sale of goods. Especially in the process of drafting and signing contracts, some enterprises are careless, using sample contracts with incomplete and inaccurate terms. This phenomenon causes severe consequences in business operation and cooperation. This article will elaborate on some legal issues that enterprises should consider in drafting and signing a contract of sale of goods to mitigate foreseeable risks.

Keywords: contract of sale of goods, business, drafting, signing.