

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI

KHOA LUẬT

VŨ KHẮC THƯ

**HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ
THEO QUY ĐỊNH CỦA LUẬT THƯƠNG MẠI VIỆT
NAM
NĂM 2005 VÀ CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT
QUỐC TẾ**

CHUYÊN NGÀNH : LUẬT QUỐC TẾ

MÃ SỐ : 60 38 60

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

HÀ NỘI - 2009

**CÔNG TRÌNH ĐƯỢC HOÀN THÀNH
TẠI KHOA LUẬT - ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI**

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: TS. BÙI XUÂN NHỰ

PHẢN BIỆN 1:

PHẢN BIỆN 2:

**LUẬN VĂN ĐƯỢC BẢO VỆ TẠI HỘI ĐỒNG CHẤM LUẬN
VĂN, HỌP TẠI KHOA LUẬT - ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI.
VÀO HỒI GIỜ, NGÀY THÁNG NĂM 2009.**

**CÓ THỂ TÌM HIỂU LUẬN VĂN
TẠI TRUNG TÂM TƯ LIỆU - THƯ VIỆN ĐẠI HỌC QUỐC GIA
HÀ NỘI TRUNG TÂM TƯ LIỆU - KHOA LUẬT ĐẠI HỌC QUỐC**

GIA HÀ NỘI

MỤC LỤC CỦA LUẬN VĂN

	Trang
<i>Trang phụ bìa</i>	
<i>Lời cam đoan</i>	
<i>Mục lục</i>	
<i>Danh mục từ viết tắt</i>	
MỞ ĐẦU	1
Chương 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ	6
1.1. Khái niệm và đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	6
1.1.1. Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	6
1.1.2. Đặc điểm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	11
1.2. Về chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	12
1.2.1. Về đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	12
1.2.2. Về đồng tiền thanh toán	15
1.2.3. Vai trò của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và sự điều chỉnh của pháp luật đối với loại hợp đồng này	15
1.2.1. Vai trò của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	15
1.2.2. Luật điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	16
1.2.2.1. Điều ước quốc tế trong thương mại quốc tế	17
1.2.2.2. Luật quốc gia	20
1.2.2.3. Tập quán quốc tế về thương mại	22
Chương 2: CÁC QUY ĐỊNH CỦA LUẬT THƯƠNG MẠI VIỆT NAM 2005 VÀ PHÁP LUẬT QUỐC TẾ VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ	25
2.1. Những tập quán thương mại thường hay sử dụng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế quy định tại Incoterms	25
2. FOB (Free on board) - Giao hàng lên tàu	26
1.1. FCA (Free Carrier) - Giao cho người chuyên chở	28
1.2. CFR (Cost and Freight) - Tiền hàng và cước phí	29
1.3. CPT (Carriage paid to) - Cước phí đã trả tới	30
1.4. CIF (Cost - Insurance - Freight) - Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí	31
1.5. CIP (Carriage insurance Paid to) - Cước phí và bảo hiểm đã trả tới	33
1.6. EXW (EX works) - Giao tại xưởng	34
1.7. FAS (Free alongside ship) - Giao dọc mạn tàu	34
1.8. DAF (Delivered at frontier) - Giao hàng tại biên giới	35
1.9. DES (Delivered ex ship) - Giao hàng trên tàu	36
1.10. DEQ (Delivered ex quay) - Giao hàng trên cầu cảng	36

1.11.			2.4.3.	Chế độ trách nhiệm do vi phạm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	61
2.	Ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	37	2.5.	Giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	63
2.			2.5.1.	Thương lượng	63
2.1.	Điều kiện hiệu lực của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	37	2.5.2.	Hòa giải	64
2.1.1.	Chủ thể của hợp đồng	37	2.5.3.	Trọng tài	64
2.1.2.	Đối tượng của hợp đồng	40	2.6.	Xung đột pháp luật và giải quyết xung đột pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	66
2.1.3.	Nội dung hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	41		Chương 3: NHỮNG KIẾN NGHỊ TRONG VIỆC ÁP DỤNG PHÁP LUẬT NHẪM HOÀN THIỆN VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ PHÁP LÝ CỦA HOẠT ĐỘNG KÝ KẾT VÀ THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ Ở VIỆT NAM	70
2.1.4.	Hình thức của hợp đồng	43	3.1.	Thực trạng áp dụng pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ở Việt Nam và các giải pháp cần thực hiện	71
2.2.	Thủ tục ký kết hợp đồng	45	3.1.1.	Thực trạng áp dụng pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	71
2.2.1.	Chủ thể có quyền ký hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	45	3.1.2.	Những vấn đề cần chú ý trong quá trình đàm phán hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	73
2.2.2.	Trình tự đàm phán và ký hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	45	3.1.3.	Những vấn đề cần chú ý trong quá trình soạn thảo và ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	76
3.	Một số nội dung thường quy định trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	50	3.1.4.	Những vấn đề cần chú ý trong khi thực hiện hợp đồng nhập khẩu	87
3.1.	Tên hàng (đối tượng của hợp đồng mua bán)	51	3.1.4.1.	Những vấn đề cần chú ý đối với nghĩa vụ mà người mua (người nhập khẩu) phải thực hiện theo hợp đồng	87
3.2.	Số lượng	52	3.1.4.2.	Những vấn đề cần chú ý đối với việc thực hiện nghĩa vụ của người xuất khẩu nước ngoài	94
3.2.1.	Đơn vị tính số lượng	52	3.2.	Một số giải pháp hạn chế rủi ro trước khi ký kết, thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế đối với các chủ thể hợp đồng phía Việt Nam	95
3.2.2.	Phương pháp quy định số lượng và phương pháp tính trọng lượng	53	3.2.1.	Trong phương thức đàm phán trực tiếp để ký kết hợp đồng nhập khẩu	95
3.3.	Quy cách, phẩm chất	54	3.2.2.	Trong phương thức đàm phán gián tiếp thông qua thư từ, điện tín, telex, fax...	95
3.4.	Giá cả	55	3.2.3.	Những giải pháp nhằm hạn chế rủi ro trong việc ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	99
3.4.1.	Đồng tiền tính giá	56	3.2.4.	Những giải pháp hạn chế rủi ro trong thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (chủ yếu đối với hợp đồng xuất khẩu, nhập khẩu)	110
3.4.2.	Phương pháp quy định giá	56	3.2.4.1.	Những giải pháp đối với nghĩa vụ mà người mua (người nhập khẩu) thực hiện theo hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	110
3.5.	Phương thức thanh toán	58	3.2.4.2.	Những giải pháp đối với việc thực hiện nghĩa vụ xuất khẩu của người bán hàng (người xuất khẩu) phía nước ngoài	114
3.6.	Địa điểm và thời hạn giao nhận hàng	59	3.3.	Các giải pháp hoàn thiện về khung pháp lý về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	121
3.6.1.	Địa điểm giao hàng	59	3.3.1.	Việc hoàn thiện chế độ pháp lý về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải hướng tới việc tăng cường quyền tự do hợp đồng của các chủ thể	121
3.6.2.	Thời hạn giao nhận hàng	59	3.3.2.	Có chiến lược xây dựng và kiện toàn chế độ pháp lý về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phù hợp và song song với đường lối đối mới kinh tế nói chung của đất nước	122
4.	Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	60	3.3.3.	Việc hoàn thiện khung pháp lý về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải đảm bảo sự phù hợp với xu hướng quốc tế hóa của các quan hệ kinh tế thương mại, phù hợp với các Điều ước quốc tế mà Việt Nam đã và sẽ ký kết hoặc tham gia	123
2.4.1.	Các yếu tố cấu thành trách nhiệm do vi phạm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	60	3.3.4.	Tham gia các công ước quốc tế về thương mại, các công ước quốc tế hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	124
2.4.2.	Các căn cứ miễn trách của thụ trái	60		KẾT LUẬN	127
				DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	130

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề

Trong quá trình hội nhập sâu và rộng của nền kinh tế nước ta với các nền kinh tế thế giới hiện nay, đặc biệt là sau thời điểm Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Quan hệ thương mại toàn diện giữa các tổ chức, cá nhân Việt Nam với các tổ chức, cá nhân nước ngoài ngày càng mở rộng, nhất là trong lĩnh vực thương mại hàng hóa và thương mại dịch vụ. Do đó, hoạt động kinh tế đối ngoại của nước ta rất đa dạng bao gồm mua bán hàng hóa quốc tế (MBHHQT), đầu tư quốc tế, chuyển giao công nghệ, hợp tác lao động quốc tế... Trong đó, MBHHQT là hoạt động phổ biến và quan trọng nhất trong bối cảnh Việt Nam đã, đang và sẽ ký kết nhiều điều ước quốc tế về thương mại trong khuôn khổ của WTO và của nhiều tổ chức quốc tế khác như: Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN), Diễn đàn hợp tác kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC)...

Các quan hệ MBHHQT giữa các chủ thể hiện nay được thể hiện dưới hình thức pháp lý là hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (HĐMBHHQT) hay còn gọi là hợp đồng xuất nhập khẩu (HĐXNK). Quan hệ HĐMBHHQT là quan hệ pháp lý quan trọng trong việc xác lập căn cứ pháp lý cho các hoạt động MBHHQT của các chủ thể. Hoạt động thương mại hàng hóa chủ yếu thông qua các hợp đồng mua bán hàng hóa và giữ vị trí trung tâm trong các giao dịch thương mại quốc tế, HĐMBHHQT là dạng hợp đồng được các chủ thể của quan hệ thương mại quốc tế sử dụng phổ biến và thường xuyên nhất trong các hoạt động thương mại của mình. Do đó, các quan hệ này đã được pháp điển hóa thành các quy phạm pháp luật của Việt Nam cũng như pháp luật các nước trên thế giới, các điều ước quốc tế, tập quán quốc tế...

Đối với Việt Nam, đã xác định xây dựng và hoàn thiện chế độ pháp lý về HĐMBHHQT là một vấn đề rất quan trọng trong tiến trình xây dựng và hoàn thiện pháp luật thương mại quốc tế ở nước ta. Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt hiện nay, các quan hệ MBHHQT chỉ mang lại hiệu quả kinh tế xã hội khi nó được thiết lập dựa trên chế độ pháp lý về HĐMBHHQT chặt chẽ, hợp lý và sự hiểu biết sâu sắc của các chủ thể tham gia về pháp luật nói chung, pháp luật

HĐMBHHQT nói riêng. Nhận thức được tầm quan trọng này, nhà nước đã ban hành Bộ luật Dân sự và Luật Thương mại năm 2005 trong đó các quy định về hợp đồng và HĐMBHHQT đã được quy định chi tiết cho phù hợp hơn các quy phạm pháp luật quốc tế.

Tuy nhiên, chỉ trong thời gian ngắn sau khi Việt Nam gia nhập WTO trước những thay đổi nhanh chóng và mạnh mẽ của các hoạt động kinh tế đối ngoại và những tác động và ảnh hưởng sâu sắc của nền kinh tế thế giới, pháp luật về HĐMBHHQT của Việt Nam đã bộc lộ những hạn chế, gây khó khăn cho các chủ thể kinh doanh khi tham gia quan hệ MBHHQT. Thêm vào đó, hiểu biết về luật pháp nói chung, pháp luật về HĐMBHHQT nói riêng của các chủ thể kinh doanh còn hạn chế làm giảm hiệu quả của hoạt động MBHHQT.

Luật Thương mại năm 2005 về cơ bản đã có các quy định về hoạt động mua bán hàng hóa và HĐMBHHQT đã được sửa đổi toàn diện cho phù hợp với thực tiễn quan hệ kinh tế đã đáp ứng được những yêu cầu đòi hỏi đặt ra về mặt pháp lý. Tuy nhiên, việc triển khai thực thi, áp dụng có hiệu quả quy định này trong hoạt động MBHHQT mới là vấn đề quan trọng giúp cho các quy định này thực sự đi vào cuộc sống và phát huy vai trò của mình.

Đồng thời cũng cần phải tìm hiểu và nghiên cứu trong quan hệ so sánh với các quy định của pháp luật các nước, điều ước quốc tế, tập quán quốc tế về HĐMBHHQT mới mang lại nhận thức toàn diện và sâu sắc về những vấn đề pháp lý của quan hệ hợp đồng.

Do vậy, việc nghiên cứu để làm sáng tỏ nội dung và hoàn thiện chế độ pháp lý nâng cao khả năng nhận thức và vận dụng pháp luật Việt Nam và pháp luật quốc tế vào các quan hệ pháp lý về HĐMBHHQT là nhiệm vụ quan trọng và cần thiết hiện nay nhằm ổn định các quan hệ HĐMBHHQT và đảm bảo sự tham gia có hiệu quả của các chủ thể kinh doanh vào quan hệ MBHHQT hạn chế thấp nhất những rủi ro và tranh chấp.

Những điều dẫn ở trên là lý do chúng tôi chọn đề tài "*Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo quy định của Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 và các quy định của pháp luật quốc tế*" để nghiên cứu trong khuôn khổ luận văn thạc sĩ của mình.

Với đề tài này, chúng tôi đi sâu phân tích về lý luận và thực tiễn, những vấn đề pháp lý cần lưu ý trong quá trình ký kết và thực hiện HĐMBHHQT, đồng thời làm rõ những hạn chế của các chủ thể kinh doanh trong việc nhận thức và áp dụng pháp luật về HĐMBHHQT qua đó góp phần nhỏ bé vào việc đổi mới và hoàn thiện, nâng cao hiệu quả thực thi của pháp luật trong thực tiễn.

2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu đề tài

2.1. Mục đích

Trên cơ sở những tri thức đã tiếp thu được trong học tập, nghiên cứu và thực tiễn công tác, đề tài góp phần làm sáng tỏ vấn đề pháp lý trong việc thực thi áp dụng các quy định của pháp luật Việt Nam và pháp luật quốc tế trong quá trình ký kết và thực hiện HĐMBHHQT, giải quyết tranh chấp phát sinh có liên quan. Qua đó tìm ra những giải pháp thiết thực và hữu hiệu nhất để từng nâng cao nhận thức, kỹ năng vận dụng có hiệu quả pháp luật về HĐMBHHQT trong thực tiễn kinh doanh ở nước ta.

2.2. Nhiệm vụ

Việc nghiên cứu đề tài là nhằm làm sáng tỏ một số vấn đề về lý luận về nội dung các quy định của pháp luật Việt Nam và pháp luật quốc tế về HĐMBHHQT và thực tiễn áp dụng các quy định này, từ đó phát hiện những tồn tại và nguyên nhân của nó từ đó đưa ra những kiến nghị nhằm nâng cao nhận thức và kỹ năng áp dụng pháp luật về HĐMBHHQT.

3. Phạm vi nghiên cứu

Phạm vi nghiên cứu đề tài giới hạn trong những quy định của pháp luật Việt Nam, pháp luật một số quốc gia có quan hệ thương mại song phương với Việt Nam, một số điều ước quốc tế, tập quán quốc tế về HĐMBHHQT được áp dụng phổ biến hiện nay trong quan hệ MBHHQT.

4. Cơ sở phương pháp luận nghiên cứu

Cơ sở phương pháp luận của việc nghiên cứu đề tài là dựa trên phép biện chứng duy vật của chủ nghĩa Mác - Lênin và tư tưởng Hồ Chí Minh.

Việc nghiên cứu đề tài được tiến hành bằng các phương pháp nghiên cứu như:

- Phương pháp phân tích.

- Phương pháp so sánh.
- Phương pháp quy nạp.
- Phương pháp tổng hợp, phản ánh thực tiễn và rút ra kết luận.

5. Tình hình nghiên cứu, những điểm mới và ý nghĩa thực tiễn của đề tài

Cho đến nay, vấn đề HĐMBHHQT đã có một số công trình, bài báo, tạp chí nghiên cứu. Các công trình này đã đề cập đến khái niệm, bản chất, những lưu ý khi ký kết và thực hiện, những hạn chế của pháp luật Việt Nam về HĐMBHHQT... ở những mức độ khác nhau. Điều này được thể hiện trong các công trình của một số nhà khoa học như: *Giáo trình trình pháp luật trong hoạt động kinh tế đối ngoại* - Trường Đại học Ngoại thương, 1997; *Giáo trình Luật Thương mại Việt Nam* - Trường Đại học Luật Hà Nội, 2006; *Tư pháp quốc tế Việt Nam và vấn đề dẫn chiếu trong lĩnh vực hợp đồng*, của tác giả Đỗ Văn Đại... Tuy nhiên, những công trình này nhìn chung mới chỉ tháo gỡ, giải quyết những vấn đề mang tính lý luận, nhiều vấn đề có tính chất tổng thể liên quan đến thực tiễn áp dụng pháp luật và thực hiện HĐMBHHQT còn chưa được giải quyết. Vì vậy, việc nghiên cứu vấn đề này một cách cơ bản là rất thiết thực, đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam là thành viên của WTO và một số tổ chức quốc tế khác.

Với mong muốn đưa ra một sự phân tích sâu và rộng về mặt lý luận và thực tiễn, những vấn đề pháp lý cần lưu ý khi ký kết, thực hiện và giải quyết tranh chấp HĐMBHHQT, đồng thời làm rõ những bất cập trong thực tiễn nhận thức và áp dụng của pháp luật về HĐMBHHQT, tác giả rút ra những kiến nghị, đổi mới tư duy, kỹ năng áp dụng, hoàn thiện và nâng cao hiệu lực hiệu quả thực thi chế độ pháp lý về HĐMBHHQT.

6. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, nội dung của luận văn gồm 3 chương:

Chương 1: Những vấn đề lý luận và thực tiễn về HĐMBHHQT.

Chương 2: Các quy định của Luật Thương mại Việt Nam 2005 và pháp luật quốc tế về HĐMBHHQT.

Chương 3: Những giải pháp nâng cao hiệu quả áp dụng pháp luật về HĐMBHHQT nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động MBHHQT ở Việt Nam.

NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA LUẬN VĂN

Chương 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ

1.1. Khái niệm và đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

1.1.1. Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 chưa định nghĩa về HĐMBHHQT, nhưng HĐMBHHQT trước hết là hợp đồng mang đầy đủ những đặc điểm của hợp đồng mua bán tài sản theo quy định của Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2005: hợp đồng mua bán tài sản là sự thỏa thuận giữa các bên, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao tài sản cho bên mua và nhận tiền, còn bên mua có nghĩa vụ nhận tài sản và trả tiền cho bên bán.

Đồng thời, HĐMBHHQT còn mang các đặc trưng cơ bản của hợp đồng thương mại quốc tế. Tính quốc tế của quan hệ chính là điểm khác biệt của HĐMBHHQT với hợp đồng mua bán hàng hóa thông thường. Tính quốc tế có thể được quy định khác nhau trong pháp luật của các quốc gia, pháp luật quốc tế nhưng tựu chung lại đó là các yếu tố nước ngoài liên quan đến quốc tịch, nơi cư trú hoặc trụ sở của các chủ thể, liên quan đến nơi xác lập quan hệ hợp đồng, nơi thực hiện hợp đồng hoặc nơi có tài sản là đối tượng của hợp đồng.

Công ước Viên năm 1980 của Liên hợp quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (United Nations Convention on Contracts for international sale of goods, Vienna 1980) chỉ đưa ra một tiêu chuẩn để khẳng định tính chất quốc tế của HĐMBHHQT, đó là các bên ký kết hợp đồng có trụ sở thương mại đặt ở các nước khác nhau. Cũng giống như Công ước La Hay 1964, Công ước Viên 1980 cũng không quan tâm đến vấn đề quốc tịch của các bên khi xác định yếu tố nước ngoài của HĐMBHHQT.

1.1.2. Đặc điểm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

So với các hợp đồng mua bán hàng hóa trong nước, HĐMBHHQT có những đặc điểm khác biệt thể hiện ở những khía cạnh sau:

1.1.2.1. Về chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Chủ thể của quan hệ hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo quy định của Luật thương mại Việt Nam 2005 là những thương nhân mang quốc tịch khác nhau.

Theo quy định của Công ước Viên 1980 thì chủ thể của quan hệ hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là các thương nhân có trụ sở ở các quốc gia khác nhau

1.1.2.2. Về đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Đối tượng của HĐMBHHQT phải thỏa mãn được các điều kiện sau đây:

- Đối tượng của HĐMBHHQT phải được phép mua bán giữa thương nhân Việt Nam với thương nhân nước ngoài theo quy định của pháp luật Việt nam và của pháp luật nước ngoài có liên quan.

- Đối tượng của HĐMBHHQT phải xác định, tồn tại thực tế và có thể dịch chuyển được từ nước này sang nước khác hoặc từ thị trường nội địa vào khu chế xuất.

1.1.2.3. Về đồng tiền thanh toán

Đối với các hợp đồng mua bán hàng hóa trong nước, các bên thường sử dụng nội tệ làm đồng tiền thanh toán. Trong HĐMBHHQT thì đồng tiền thanh toán cho các bên thỏa thuận nhưng thông thường là ngoại tệ đối với một bên hoặc cả hai bên

1.2. Vai trò của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và sự điều chỉnh của pháp luật đối với loại hợp đồng này

1.2.1. Vai trò của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Thứ nhất: HĐMBHHQT là công cụ thể hiện ý chí của các chủ thể tham gia quan hệ mua bán hàng hóa quốc tế bởi vì bản chất của hợp đồng là sự bày tỏ và thống nhất ý chí giữa các chủ thể.

Thứ hai: HĐMBHHQT là công cụ để bảo vệ lợi ích của các bên chủ thể, một HĐMBHHQT được thành ký kết hợp pháp có giá trị bắt buộc đối với các bên giao kết.

Thứ ba: HĐMBHHQT là một trong những cơ sở để xây dựng và thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của các chủ thể kinh doanh xuất nhập khẩu.

Thứ tư: HĐMBHHQT cũng là công cụ để thực hiện các kế hoạch, chỉ tiêu mà doanh nghiệp đã đề ra.

1.2.2. Luật điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

1.2.2.1. Điều ước quốc tế trong thương mại quốc tế.

Điều ước quốc tế về thương mại là sự thỏa thuận bằng văn bản được các quốc gia ký kết trên cơ sở tự nguyện và bình đẳng nhằm ấn định, thay đổi hoặc chấm dứt quyền và nghĩa vụ đối với nhau trong quan hệ buôn bán quốc tế.

1.2.2.2. Luật quốc gia.

Luật quốc gia của một nước sẽ được áp dụng cho HĐMBHHQT khi:

- Các bên thỏa thuận trong HĐMBHHQT, gọi là điều khoản về luật áp dụng.
- Các bên thỏa thuận lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng sau khi hợp đồng sau khi HĐMBHHQT đã được ký kết.
- Khi luật đó được quy định trong các điều ước quốc tế liên quan.

1.2.2.3. Tập quán quốc tế về thương mại.

Tập quán thương mại là những thói quen thương mại được công nhận rộng rãi. Những thói quen thương mại sẽ được công nhận và trở thành tập quán thương mại khi thỏa mãn ba yêu cầu sau:

- Là một thói quen phổ biến, được nhiều nước áp dụng và áp dụng thường xuyên.
- Về từng vấn đề và ở từng địa phương, đó là thói quen độc nhất.
- Là một thói quen có nội dung rõ ràng mà người ta có thể dựa vào đó để xác định quyền và nghĩa vụ đối với nhau.

Chương 2

CÁC QUY ĐỊNH CỦA LUẬT THƯƠNG MẠI VIỆT NAM 2005 VÀ PHÁP LUẬT QUỐC TẾ VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ

2.1. Những tập quán thương mại thường hay sử dụng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế quy định tại Incoterms.

2.1.1. FOB (Free on board) - Giao hàng lên tàu

Theo quy định về FOB: "Giao hàng lên tàu" có nghĩa là người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hóa được chuyển qua khỏi lan can tàu tại cảng giao hàng quy định.

2.1.2. FCA (Free Carrier) - Giao cho người chuyên chở

Theo quy định về FCA: "Giao cho người chuyên chở" có nghĩa là người bán giao hàng đã hoàn tất thủ tục hải quan xuất khẩu cho người chuyên chở được chỉ định bởi người mua tại nơi quy định.

2.1.3. CFR (Cost and Freight) - Tiền hàng và cước phí

Theo quy định về CFR: "Tiền hàng và cước phí" có nghĩa là người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hóa được chuyển qua khỏi lan can tàu tại cảng giao quy định.

2.1.4. CPT (Carriage paid to) - Cước phí đã trả tới

Theo quy định về CPT: "Cước phí đã trả tới" có nghĩa là người bán hoàn thành nghĩa vụ khi đã giao hàng cho người vận chuyển do chính mình chỉ định, nhưng người bán chịu thêm chi phí cần thiết để mang hàng đến địa điểm đích quy định.

2.1.5. CIF (Cost - Insurance - Freight) - Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí

Theo quy định về CIF: "Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí" có nghĩa là người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hóa được chuyển qua khỏi lan can tàu tại cảng giao hàng quy định.

2.1.6. CIP (Carriage insurance Paid to) - Cước phí và bảo hiểm đã trả tới

Theo quy định về CIP: "Cước phí và bảo hiểm đã trả tới" có nghĩa là người bán hoàn thành nghĩa vụ khi đã giao hàng cho người vận chuyển do chính mình chỉ định, nhưng người bán chịu thêm chi phí cần thiết để mang hàng đến địa điểm đích quy định.

2.1.7. EXW (EX works) - Giao tại xưởng

Theo quy định về EXW: "Giao tại xưởng" có nghĩa là người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi người bán đặt hàng dưới sự định đoạt của người mua tại cơ sở của người bán hoặc tại một số nơi được quy định khác

2.1.8. FAS (Free alongside ship) - Giao dọc mạn tàu

Theo quy định về FAS: "Giao dọc mạn tàu" có nghĩa là người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hóa được đặt dọc mạn tàu tại cảng giao hàng quy định.

2.1.9. DAF (Delivered at frontier) - Giao hàng tại biên giới

Theo quy định về DAF: "Giao hàng tại biên giới" có nghĩa là người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hóa được đặt dưới sự định đoạt của người mua trên phương tiện

2.1.10. DES (Delivered ex ship) - Giao hàng trên tàu

Theo điều quy định về DES: "Giao hàng trên tàu" có nghĩa là người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hóa được đặt dưới sự định đoạt của người mua trên boong tàu không được hoàn tất thủ tục hải quan nhập khẩu tại cảng đến quy định.

2.1.11. DEQ (Delivered ex quay) - Giao hàng trên cầu cảng

Theo quy định về DEQ: "Giao hàng trên cầu cảng" có nghĩa là người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hóa được đặt dưới sự định đoạt của người mua, không được hoàn tất thủ tục hải quan nhập khẩu, trên cầu cảng(bến tàu) tại cảng đến quy định.

2.2. Ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

2.2.1. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

2.2.1.1. Chủ thể của hợp đồng.

Chủ thể của hợp đồng là các bên tham gia quan hệ HĐMBHHQT. Chủ thể của HĐMBHHQT phía nước ngoài là thương nhân hoặc pháp nhân nước ngoài có đầy đủ năng lực pháp lý và năng lực hành vi.

2.2.1.2. Đối tượng của hợp đồng

Theo quy định của pháp luật Việt Nam, hàng hóa theo HĐMBHHQT phải là hàng hóa được phép mua bán trong giao dịch xuất khẩu, nhập khẩu theo quy định của pháp luật hiện hành.

2.2.1.3. Nội dung hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Nội dung của HĐMBHHQT là sự thể hiện thỏa thuận, biểu hiện ý chí tự nguyện của các bên chủ thể nhằm ấn định các quyền và nghĩa vụ cụ thể của các bên đối với nhau.

2.2.1.4. Hình thức của hợp đồng

Trường hợp pháp luật có quy định hình thức hợp đồng là điều kiện có hiệu lực thì phải tuân thủ.

Pháp luật của đại đa số các nước đều quy định HĐMBHHQT chỉ có giá trị pháp lý về mặt hình thức khi nó được thực hiện dưới hình thức văn bản.

2.2.2. Thủ tục ký kết hợp đồng

2.2.2.1. Chủ thể có quyền ký hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Hợp đồng phải được đại diện có thẩm quyền theo quy định của pháp luật ký kết mới có giá trị pháp lý.

2.2.2.2. Trình tự đàm phán và ký hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Có hai hình thức đàm phán và ký kết chủ yếu là hình thức trực tiếp và hình thức gián tiếp

2.3. Một số nội dung thường quy định trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Các điều khoản chủ yếu của hợp đồng là nội dung quan trọng nhất trong một hợp đồng.

Hiện nay, Bộ luật dân sự 2005 trong phần quy định chung về hợp đồng có quy định những điều khoản chủ yếu của một hợp đồng dân sự tại Điều 402, Luật Thương mại 2005 tuy không quy định bắt buộc phải có những điều khoản chủ yếu nào trong HĐMBHHQT nhưng bằng những quy định cụ thể về các điều khoản trong hợp đồng (từ Điều 34 đến Điều 62) thì có thể xác định một số điều khoản cần quy định trong HĐMBHHQT là:

- Tên hàng (đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế).
- Số lượng hàng hóa, trong đó xác định rõ: đơn vị tính số lượng, phương pháp quy định số lượng và phương pháp tính trọng lượng.
- Quy cách, phẩm chất của hàng hóa.
- Giá cả hàng hóa: trong đó xác định cụ thể đồng tiền tính giá và phương pháp quy định giá.
- Phương thức thanh toán.
- Địa điểm và thời hạn giao nhận hàng

2.4. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

2.4.1. Các yếu tố cấu thành trách nhiệm do vi phạm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

- Thụ trái có hành vi trái pháp luật. Trong HĐMBHHQT, hành vi trái pháp luật được coi là việc không thực hiện hoặc thực hiện không tốt hợp đồng.

- Thụ trái có lỗi. Lỗi của thụ trái khi vi phạm HĐMBHHQT là lỗi suy đoán. Điều này có ý nghĩa là pháp luật dựa vào nguyên tắc "suy đoán lỗi" để quy trách nhiệm cho thụ trái chứ không dựa vào lỗi cố ý hay lỗi vô ý.

- Trái chủ có thiệt hại về tài sản. Thiệt hại mà trái chủ gánh chịu có thể là thiệt hại về vật chất hoặc thiệt hại về tinh thần (như mất uy tín kinh doanh). Thiệt hại đó phải mang tính chất thực tế, nghĩa là phải có thể tính toán được một cách cụ thể.

- Có mối quan hệ nhân quả giữa hành vi trái pháp luật của thụ trái với thiệt hại thực tế mà trái chủ gánh chịu.

2.4.2. Các căn cứ miễn trách của thụ trái

Khi vi phạm HĐMBHHQT, thụ trái sẽ được miễn trách nếu họ chứng minh được là họ đã gặp được một trong các căn cứ miễn trách sau:

- Lỗi của trái chủ
- Lỗi của người thứ ba
- Gặp trường hợp bất ngờ
- Gặp bất khả kháng.

2.4.3. Chế độ trách nhiệm do vi phạm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Trách nhiệm dân sự được biểu hiện thông qua bốn chế tài dân sự sau:

- Chế tài phạt vi phạm hợp đồng.
- Chế tài bồi thường thiệt hại.
- Chế tài thực hiện thực sự (phải thực hiện đúng hợp đồng).
- Chế tài hủy hợp đồng.

2.5. giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Theo pháp luật Việt Nam cũng luật pháp của các nước trên thế giới thì có các hình thức giải quyết tranh chấp HĐMBHHQT sau: thương lượng, hòa giải, trọng tài, tòa án.

2.5.1. Thương lượng

Điều này xuất phát từ chính lợi ích của các bên và xuất phát từ nguyên tắc quyền tự do định đoạt của các bên (Điều 317 Luật Thương mại Việt Nam 2005) và hòa giải là phương pháp ít tốn kém và đơn giản.

2.5.2. Hòa giải

Hòa giải là hình thức giải quyết tranh chấp mà trong đó các bên trong quá trình thương lượng có sự tham gia của các bên thứ ba độc lập do hai bên cùng chấp nhận hay chỉ định làm vai trò trung gian để hỗ trợ các bên nhằm tìm kiếm những giải pháp thích hợp cho việc giải quyết xung đột nhằm chấm dứt tranh chấp.

2.5.3. Trọng tài

Là hình thức giải quyết tranh chấp trong kinh doanh thông qua hoạt động của đội ngũ trọng tài viên nhằm đưa ra một phán quyết về vụ tranh chấp.

Theo khả năng phán quyết của trọng tài người ta phân biệt trọng tài thành hai loại: Trọng tài qui chế (hoạt động thường xuyên) và trọng tài ad hoc (trọng tài vụ việc).

2.5.4. Tòa án

Tòa án thương mại có thẩm quyền xét xử tranh chấp phát sinh từ HĐMBHHQT trong các trường hợp:

- Các bên đương sự thỏa thuận giao tranh chấp cho nó xét xử bằng một điều khoản trong HĐMBHHQT hoặc bằng một văn bản riêng.
- Điều ước quốc tế đang có hiệu lực trong quan hệ giữa các nước có liên quan trong hợp đồng quy định về việc xét xử đó.

Khi xét xử các tòa án chỉ tuân theo thủ tục tố tụng của nước mình còn luật áp dụng để giải quyết tranh chấp là một trong các hệ thống pháp luật sau đây:

- + Luật do các bên đương sự đã thỏa thuận, lựa chọn.
- + Luật do điều ước quốc tế liên quan dẫn chiếu đến.
- + Luật do quy phạm xung đột dẫn chiếu đến.

2.6. Xung đột pháp luật và giải quyết xung đột pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Do quy định về tính pháp lý của HĐMBHHQT ở các nước khác nhau cũng có sự khác nhau, vì vậy dẫn đến việc xung đột pháp luật về hiệu lực của HĐMBHHQT. Vì vậy, pháp luật của các nước đã thể chế các quy định nhằm giải quyết các xung đột pháp luật này.

Chương 3

NHỮNG KIẾN NGHỊ TRONG VIỆC ÁP DỤNG PHÁP LUẬT NHẪM HOÀN THIỆN VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ PHÁP LÝ CỦA HOẠT ĐỘNG KÝ KẾT VÀ THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ Ở VIỆT NAM

3.1. Thực trạng áp dụng pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ở Việt Nam và các giải pháp cần thực hiện

3.1.1. Thực trạng áp dụng pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Hệ thống luật hiện hành của Việt Nam nói chung Luật Thương mại nói riêng là có quá nhiều văn bản hướng dẫn thi hành luật, điều này tạo nên thực tế khó khăn cho công tác áp dụng và thực hiện các quy định pháp luật.

Việc hiểu biết sâu rộng và kỹ năng vận dụng pháp luật vào các hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế trong đó trọng tâm là quá trình đàm phán, ký kết và thực hiện HĐMBHHQT của các chủ thể phía Việt Nam vẫn còn hạn chế.

Nhận thức và mức độ hiểu biết pháp luật về HĐMBHHQT của các chủ thể còn chưa sâu sắc, công tác tuyên truyền, phổ biến giáo dục pháp luật về lĩnh vực này chưa thường xuyên, chưa rộng rãi.

3.1.2. Những vấn đề cần chú ý trong quá trình đàm phán hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Quá trình đàm phán HĐMBHHQT cần lưu ý những khó khăn thường gặp phải để khắc phục đó là: Sự mâu thuẫn về quyền lợi giữa các bên; khó khăn trong việc thu thập thông tin; sự biến động đột xuất của tình hình thị trường; sự khác nhau giữa các bên về văn hóa và ngôn ngữ; sự khác biệt về luật pháp và chính sách giữa các nước.

Trong đàm phán hợp đồng cần chú ý khi thực hiện theo các phương thức dưới đây:

a) Phương thức đàm phán bằng cách gặp gỡ trực tiếp

Phương thức đàm phán bằng cách gặp gỡ trực tiếp (còn gọi là đàm phán trực tiếp) là phương thức đàm phán mà các bên gặp gỡ nhau trực tiếp để trao đổi các vấn đề liên quan đến việc ký kết và thực hiện hợp đồng.

b) Phương thức đàm phán thông qua thư từ, điện tín, telex....

Phương thức đàm phán thông qua thư từ, điện tín, telex (phương pháp đàm phán gián tiếp) là phương thức đàm phán mà trong đó các vấn đề liên quan tới việc ký kết và thực hiện hợp đồng được các bên thỏa thuận thông qua việc trao đổi bằng thư từ, điện tín, telex...

3.1.3. Những vấn đề cần chú ý trong quá trình soạn thảo và ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

- Ngày tháng và địa điểm ký kết hợp đồng:

Nếu hợp đồng được ký kết thông qua phương thức đàm phán gặp gỡ trực tiếp thì điều khoản này phải được xác định rõ ràng để tránh những rắc rối nảy sinh sau này đối với những vấn đề liên quan tới thời điểm ký kết hợp đồng.

Nếu hợp đồng được ký kết thông qua thư từ, điện tín, telex, fax..., người nhập khẩu cũng cần phải chú ý tới ngày tháng và địa điểm ký kết hợp đồng, vì đó là cơ sở để xác định nhiều yếu tố khác có liên quan như giá cả hàng hóa, thời hạn giao hàng, thời hạn thanh toán hoặc mở L/C, luật áp dụng, thẩm quyền của cơ quan xét xử tranh chấp...

- Về các bên tham gia hợp đồng:

Chủ thể của hợp đồng nhập khẩu phải được ghi rõ ràng như là một điều khoản không thể thiếu được. Một hợp đồng nếu thiếu điều khoản này sẽ được coi là vô hiệu vì không thể xác định được chủ thể của hợp đồng, người nhập khẩu cần chú ý tới những vấn đề sau:

+ Ghi đúng tên, địa chỉ, quốc tịch của các bên chủ thể hợp đồng (chú ý ghi nguyên văn, không dịch tên của các chủ thể). Ngoài ra ghi thêm số điện thoại, số telex, số tài khoản... vì đây là những vấn đề có liên quan tới việc liên lạc, thông báo, giải quyết tranh chấp sau này.

+ Ghi rõ họ tên, chức vụ người đại diện các bên để dễ dàng cho việc xác định thêm quyền của người đại diện ký kết hợp đồng.

- Về điều khoản đối tượng của hợp đồng:

Đối tượng của hợp đồng có thể là hàng đặc định hoặc hàng đồng loại:

Hàng đặc định (specific goods) là hàng có những dấu hiệu đặc biệt làm cho người ta có thể phân biệt nó với hàng hóa khác. Thường tại thời điểm ký kết hợp đồng, người nhập khẩu đã xem xét và chấp nhận toàn bộ lô hàng đó nhưng chưa nhận hàng. Hàng đồng loại (generic goods) là những hàng hóa

được xác định theo đơn vị đo lường (đơn vị trọng lượng, thể tích, dung tích...) như hàng lương thực, nguyên liệu...

Nhóm điều khoản đối tượng của hợp đồng thường bao gồm các điều khoản về tên hàng, qui cách, phẩm chất, số lượng, trọng lượng. Đây là nhóm điều khoản nói nên yêu cầu đối với hàng hóa là đối tượng của hợp đồng.

- *Về điều khoản bao bì và ký mã hiệu:*

Nếu hàng hóa giao có bao bì, người nhập khẩu phải quy định ký mã hiệu thích hợp để cá biệt hóa hàng hóa và thuận lợi cho việc giao nhận, chuyên chở, bảo quản và chuyển tải hàng hóa.

Nội dung của ký mã hiệu phải đáp ứng được các yêu cầu:

+ Đủ những dấu hiệu cần thiết cho người nhận hàng: Tên người nhận, tên người gửi, trọng lượng tịnh, trọng lượng cả bì, số hợp đồng, số hiệu chuyển hàng...

+ Đủ những chi tiết cần thiết cho việc vận chuyển hàng hóa: tên nước và địa điểm hàng đi, tên nước và địa điểm hàng đến, tên tàu, số vận đơn.

+ Đủ những dấu hiệu hướng dẫn cách xếp đặt, bốc dỡ và bảo quản hàng hóa trên đường vận chuyển như: dỡ vỡ, mở ở chỗ nào, không lật ngược được...

- *Về điều kiện cơ sở giao hàng:*

Điều kiện cơ sở giao hàng quy định những cơ sở có tính nguyên tắc của việc giao nhận giữa bên bán và bên mua. Những cơ sở đó là:

+ Sự phân chia giữa người bán và người mua trong việc giao nhận hàng, thuê phương tiện vận tải, bốc hàng, dỡ hàng, mua bảo hiểm, làm thủ tục hải quan, nộp thuế xuất nhập khẩu...

+ Sự phân chia giữa hai bên các chi phí trong việc giao nhận hàng (chi phí vận tải, bốc hàng, dỡ hàng, lưu kho, bảo hiểm, thuế...)

+ Thời điểm chuyển rủi ro hàng hóa từ người bán sang người mua.

- *Về điều khoản giá cả:*

Khi ký kết hợp đồng nhập khẩu, về điều khoản giá cả, người nhập khẩu cần nêu rõ cả đơn giá và tổng trị giá hàng hóa, ghi rõ điều kiện cơ sở giao hàng liên quan tới giá đó, đồng tiền tính giá...

- *Điều khoản về giao hàng:*

Nội dung cơ bản của điều khoản giao hàng là xác định thời hạn và địa điểm giao hàng, phương thức giao hàng và việc thông báo giao hàng.

Nói chung điều khoản giao hàng liên quan chặt chẽ tới việc thực hiện HĐMBHHQT. Điều khoản này phải được quy định rõ trong hợp đồng để hạn chế các tranh chấp sau này.

- *Về điều khoản vận tải:*

Khi nhập khẩu theo điều kiện CIF hoặc FCR cảng Việt Nam, do không có quyền thuê tàu nên người nhập khẩu cần quy định thêm về tàu biển.

- *Về điều khoản thanh toán:*

Trong điều khoản thanh toán, người nhập khẩu cần phải xác định rõ ràng và cụ thể những vấn đề sau: Đồng tiền thanh toán, địa điểm thanh toán, thời hạn thanh toán, phương thức thanh toán.

- *Về điều khoản bảo hành:*

Đây là điều khoản quy định sự đảm bảo của người xuất khẩu về chất lượng của hàng hóa trong một thời gian nhất định gọi là thời hạn bảo hành. Thời hạn bảo hành chính là thời hạn giành cho người nhập khẩu phát hiện về những khuyết tật về hàng hóa, trong thời hạn này những khuyết tật đó sẽ được người xuất khẩu khắc phục với chi phí của mình

- *Về điều khoản quy định về trường hợp miễn trách:*

Trường hợp miễn trách là những trường hợp mà nếu xảy ra, các bên đương sự được hoàn toàn hoặc trong một chừng mực nào đó, miễn hay hoãn thực hiện các nghĩa vụ của hợp đồng. Đó là những trường hợp xảy ra một cách khách quan sau khi ký kết hợp đồng các bên không lường trước được và phải có liên quan trực tiếp đến việc thực hiện hợp đồng.

Quy định trường hợp miễn trách (còn gọi là "Trường hợp bất khả kháng"

hoặc "Trường hợp miễn trách nhiệm ")

- *Về điều khoản khiếu nại:*

Về điều khoản khiếu nại, người nhập khẩu cần quy định rõ là khi có tranh chấp phát sinh, hai bên có thể giải quyết tranh chấp trước với nhau bằng khiếu nại hay không, đồng thời phải quy định thể thức khiếu nại, thời hạn khiếu nại, (về số lượng, phẩm chất hàng hóa, về hàng giao chậm...) thời hạn người xuất khẩu phải trả lời khiếu nại của người nhập khẩu...

- *Về điều khoản trọng tài:*

Trong HĐMBHHQT, khi có tranh chấp xảy ra, nếu các bên không giải quyết bằng con đường thương lượng thì sẽ phát sinh việc kiện tụng. Các bên có thể kiện ra tòa án hoặc trọng tài, nhưng trong hai biện pháp đó, biện pháp

trọng tài thường được sử dụng nhiều hơn, do nó có rất nhiều ưu điểm so với biện pháp tòa án như: thủ tục đơn giản, xét xử kín, tiết kiệm được thời gian...

- Về điều khoản chế tài.

Chế tài là điều khoản quy định biện pháp xử lý khi các bên vi phạm hợp đồng. Điều kiện này có thể làm cho các bên từ bỏ ý định không thực hiện hợp đồng hoặc thực hiện không tốt hợp đồng. Các hình thức chế tài áp dụng chủ yếu: Chế tài phạt; chế tài bồi thường thiệt hại.

3.1.4. Những vấn đề cần chú ý trong khi thực hiện hợp đồng nhập khẩu.

3.1.4.1. Những vấn đề cần chú ý đối với nghĩa vụ mà người mua (người nhập khẩu) phải thực hiện theo hợp đồng.

- Về việc mở thư tín dụng (letter of credit - L/C).
- Về việc đôn đốc người bán người xuất khẩu) nước ngoài giao hàng.
- Về việc mua bảo hiểm.
- Về làm thủ tục nhập khẩu.

3.1.4.2. Những vấn đề cần chú ý đối với việc thực hiện nghĩa vụ của người xuất khẩu nước ngoài.

Trong quá trình thực hiện hợp đồng, ngoài những việc chú ý thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ của hợp đồng và những công việc để đảm bảo quyền lợi của mình, người nhập khẩu còn phải chú ý theo dõi sát sao việc thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng của người xuất khẩu nước ngoài. Có như vậy, người nhập khẩu mới có thể phát hiện ngay việc vi phạm hợp đồng của người xuất khẩu và đưa ra các biện pháp xử lý kịp thời.

3.2. Một số giải pháp hạn chế rủi ro trước khi ký kết, thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế đối với các chủ thể hợp đồng phía Việt Nam

3.2.1. Trong phương thức đàm phán trực tiếp để ký kết hợp đồng nhập khẩu

Khi sử dụng phương thức này, ngoài trình độ chuyên môn vững vàng người nhập khẩu cần chú ý rằng thái độ mềm mỏng, lịch sự, kiên nhẫn và sự thiện chí hợp tác của người đứng ra đàm phán cũng có ý nghĩa rất lớn đối với sự thành công hay thất bại của một cuộc đàm phán.

3.2.2. Trong phương thức đàm phán gián tiếp thông qua thư từ, điện tín, telex, fax...

Khi giao dịch bằng thư từ, điện tín, telex... người nhập khẩu cần chú ý trình bày nội dung của thư từ, điện tín thật chính xác, tránh gây sự hiểu lầm do trình bày không rõ ràng, hay do sử dụng ngôn ngữ không hợp lý. Cần lưu ý

đến các vấn đề: chào hàng và chấp nhận chào hàng để bảo đảm không nhầm lẫn về nội dung và đối tượng của hợp đồng.

3.2.3. Những giải pháp nhằm hạn chế rủi ro trong việc ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

- Về điều khoản đối tượng của hợp đồng:

Người nhập khẩu cần phải quy định rõ ràng, cụ thể, tránh việc hiểu lầm dẫn đến hàng được giao sau này không đủ tiêu chuẩn hay không phù hợp với mục đích sử dụng của người nhập khẩu.

- Về điều khoản quy cách phẩm chất:

Đây là một điều khoản quan trọng vì nó nói lên mặt chất của đối tượng mua bán trao đổi, nghĩa là tính năng, quy cách, phẩm chất, kích thước, tác dụng, công suất...

Vì vậy nó cần phải được quy định cụ thể và chính xác. Việc quy định quy cách, phẩm chất của hàng hóa là một việc tương đối phức tạp. Có rất nhiều phương pháp khác nhau để xác định phẩm chất của hàng hóa như dựa vào sự mô tả của hàng hóa, dựa vào mẫu hàng, dựa vào tiêu chuẩn, dựa vào nhãn hiệu của hàng hóa, dựa vào tài liệu kỹ thuật...

- Về điều khoản số lượng:

Đây là điều khoản quy định mặt lượng của hàng hóa được mua bán. Trong điều khoản này, người nhập khẩu phải tính đến đơn vị tính số lượng, bởi vì đơn vị tính số lượng là một trong những nguyên nhân hay dẫn đến sự hiểu lầm giữa các bên giao dịch.

Không nên quy định thời hạn giao hàng một cách chung chung

- Về điều khoản giao hàng:

Thời hạn giao hàng là thời hạn mà người xuất khẩu phải hoàn thành nghĩa vụ giao hàng. Người nhập khẩu cần quy định trong hợp đồng với người xuất khẩu thời hạn giao hàng một cách cụ thể và rõ ràng và cụ thể sẽ giúp người nhập khẩu bảo vệ quyền lợi của mình.

- Về điều khoản thanh toán:

Trong trường hợp quy định thanh toán bằng thư tín dụng (letter of credit - L/C), người nhập khẩu cần chú ý tới các vấn đề sau:

Lựa chọn ngân hàng mở L/C, người nhập khẩu tốt nhất nên lựa chọn một ngân hàng trong nước thông thạo nghiệp vụ ngân hàng, có uy tín cao ở trong nước cũng như trên thế giới.

- Về điều khoản bảo hành:

Nó bảo vệ lợi ích của người nhập khẩu và vì thế nhà nhập khẩu phải có những quan tâm thích đáng tới những vấn đề này. Trong điều khoản này, người nhập khẩu phải: *Xác định phạm vi đảm bảo của người xuất khẩu; Xác định thời hạn bảo hành; Tránh nhiệm của người xuất khẩu trong thời hạn bảo hành; Người nhập khẩu cũng cần quan tâm đến nơi bảo hành sẽ được thực hiện*

- Về điều khoản bất khả kháng:

Điều khoản này người nhập khẩu phải thỏa thuận với người xuất khẩu cách giải quyết khi gặp trường hợp bất khả kháng. Người nhập khẩu cần chú ý tới những vấn đề sau: Quy định bên gặp bất khả kháng phải thông báo ngay cho bên kia về trường hợp bất khả kháng; quy định cơ quan có thêm quyền xác định về trường hợp bất khả kháng; quy định việc khắc phục hậu quả.

3.2.4. Những giải pháp hạn chế rủi ro trong thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (chủ yếu đối với hợp đồng xuất khẩu, nhập khẩu)

Những chú ý về bảo đảm nghĩa vụ mà người mua (người nhập khẩu) thực hiện theo HĐMBHHQT.

- Đối với việc mở thư tín dụng (letter of credit - L/C):

- Đối với thủ tục nhập khẩu.

Những giải pháp về bảo đảm đối với việc thực hiện nghĩa vụ xuất khẩu của người bán hàng (người xuất khẩu) phía nước ngoài.

Nhìn chung, người xuất khẩu nước ngoài thường hay vấp phải một số lỗi sau đây mà người nhập khẩu phải đặc biệt chú ý tới: *Về việc người xuất khẩu giao hàng chậm; về việc giao hàng thiếu số lượng, trọng lượng; về việc giao hàng kém phẩm chất; Về việc giao sai loại hàng so với quy định trong hợp đồng; về việc người xuất khẩu lập bộ chứng từ không phù hợp với L/C.*

3.3. Các giải pháp hoàn thiện về khung pháp lý về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

3.3.1. Việc hoàn thiện chế độ pháp lý về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải hướng tới việc tăng cường quyền tự do hợp đồng của các bên chủ thể

Việc đổi mới và hoàn thiện pháp luật về HĐMBHHQT cần phải triệt để tuân thủ nguyên tắc tôn trọng quyền tự do hợp đồng của các bên nhưng cũng cần phải khẳng định sự can thiệp đúng mức của pháp luật đối với sự tự do thỏa thuận của các bên.

3.3.2. Có chiến lược xây dựng và kiện toàn chế độ pháp lý về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phù hợp và song song với đường lối đổi mới kinh tế nói chung của đất nước

Việc hoàn thiện pháp luật về HĐMBHHQT phải theo hướng mở rộng giao lưu hàng hóa với nước ngoài, khuyến khích sự tham gia vào hoạt động kinh tế đối ngoại của tất cả các thành phần kinh tế, đẩy mạnh xuất khẩu và ưu tiên nhập khẩu vật tư thiết bị, công nghệ cao, kỹ thuật hiện đại để phát triển sản xuất, phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa, hiện đại hóa đất nước.

Việc xây dựng và hoàn thiện pháp luật về HĐMBHHQT phải đảm bảo sự đồng bộ, thống nhất với các văn bản pháp luật về hợp đồng.

3.3.3. Việc hoàn thiện khung pháp lý về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải đảm bảo sự phù hợp với xu hướng quốc tế hóa của các quan hệ kinh tế thương mại, phù hợp với các Điều ước quốc tế mà Việt Nam đã và sẽ ký kết hoặc tham gia

Việt Nam cần phải hoàn thiện chế độ pháp lý về HĐMBHHQT theo hướng phù hợp với pháp luật quốc tế, thông lệ quốc tế, phù hợp với xu hướng quốc tế hóa pháp luật về hợp đồng của các nước trên thế giới.

3.3.4. Tham gia các công ước quốc tế về thương mại, các công ước quốc tế hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Trong thời gian tới, cần tìm hiểu và nghiên cứu chuyên sâu các quy định của Công ước Viên 1980 đặt trong thực trạng nền kinh tế nước ta để tham gia vào công ước Viên 1980 về mua bán hàng hóa quốc tế vì đây là một công ước được soạn thảo bởi đại diện các hệ thống pháp luật, kinh tế - xã hội khác nhau nhằm tìm ra một giải pháp phù hợp nhất với trình độ phát triển kinh tế thế giới.

KẾT LUẬN

Với việc nghiên cứu đề tài: "*Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo quy định của Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 và các quy định của pháp luật quốc tế*", chúng tôi đã phân nào làm sáng tỏ một số vấn đề lý luận và thực tiễn của việc áp dụng các quy định của pháp luật về HĐMBHHQT cũng như thực tiễn ký kết, thực hiện loại hợp đồng này.

Qua đó chúng tôi rút các kết luận chính sau đây:

Tầm quan trọng của đề tài: trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế diễn ra mạnh mẽ như hiện nay, việc nghiên cứu về lý luận và thực tiễn đối với hợp đồng MBHHQT theo quy định của Luật Thương mại Việt Nam 2005 và pháp

luật quốc tế là hết sức cần thiết và có ý nghĩa to lớn đối với các hoạt động ngoại thương nói chung và hoạt động MBHHQT nói riêng của Việt Nam. Đây là vấn đề pháp lý có ý tầm quan trọng trong quan hệ MBHHQT bởi hợp đồng MBHHQT là loại hợp đồng có sự tham gia của các chủ thể ở nhiều nước khác nhau nên từ nội dung đến hình thức pháp lý của hợp đồng đều rất phức tạp đòi hỏi các chủ thể phải có trình độ hiểu biết và có khả năng vận dụng linh hoạt, hiệu quả các quy phạm pháp luật điều chỉnh quan hệ này. Do đó, việc nghiên cứu các quy định của pháp luật về hợp đồng MBHHQT đóng vai trò quan trọng trong việc giải quyết các xung đột pháp luật trong thương mại quốc tế và thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển.

Ý nghĩa của việc nghiên cứu đề tài: việc nghiên cứu đề tài "*Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo quy định của Luật Thương mại Việt Nam 2005 và pháp luật quốc tế*" góp phần làm sáng tỏ những vấn đề lý luận của quan hệ hợp đồng MBHHQT, trong đó làm sáng tỏ khái niệm về hợp đồng MBHHQT theo quy định của pháp luật Việt Nam và pháp luật quốc tế từ đó phân tích những đặc điểm mang tính đặc thù của hợp đồng MBHHQT để phân biệt với hợp đồng mua bán hàng hóa trong quan hệ thương mại trong nước ở Việt Nam. Đồng thời, phân tích những quy phạm pháp luật điều chỉnh quan hệ hợp đồng HĐMBHHQT và những tranh chấp, xung đột pháp luật có thể xảy ra trong quá trình ký kết và thực hiện hợp đồng, phương hướng giải quyết các tranh chấp, xung đột pháp luật góp phần quan trọng để các chủ thể tham gia quan hệ hợp đồng MBHHQT nâng cao khả năng áp dụng pháp luật trong quá trình đàm phán, ký kết và thực hiện hợp đồng MBHHQT.

Kết quả nghiên cứu, với sự nỗ lực trong quá trình nghiên cứu, trao đổi và tham khảo các công trình nghiên cứu khoa học kết hợp với kinh nghiệm thực tiễn chúng tôi đã đạt được những kết quả nghiên cứu sau đây:

- Đề tài đã góp phần làm sáng tỏ khái niệm và hình thức pháp lý của quan hệ MBHHQT và hợp đồng MBHHQT.

- Nghiên cứu đặc điểm và nội dung cơ bản của hợp đồng MBHHQT theo quy định của pháp luật Việt Nam, pháp luật của một số quốc gia, Điều ước quốc tế có liên quan, từ đó có cái nhìn tổng thể về lý luận và thực tiễn pháp luật về hợp đồng MBHHQT.

- Qua việc nghiên cứu, đề tài đã phân tích được thực trạng áp dụng pháp luật về hợp đồng MBHHQT ở Việt Nam hiện nay, từ đó đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả trong việc áp dụng pháp luật Việt Nam và pháp luật quốc tế vào

thực tiễn đàm phán, ký kết và thực hiện hợp đồng MBHHQT, đề xuất những giải pháp nhằm hoàn thiện chế độ pháp lý về hợp đồng MBHHQT ở Việt Nam.

Kinh nghiệm và thực tiễn cần khắc phục: đối với nước ta trong bối cảnh hội nhập một cách chủ động và tích cực vào nền kinh tế thế giới, đẩy mạnh các quan hệ hợp tác song phương và đa phương, do đó, việc các văn bản luật quốc gia chưa phù hợp với pháp luật quốc tế sẽ gây cho chúng ta nhiều khó khăn, bất lợi, làm phát sinh những xung đột pháp luật với các nước khác và khi giải quyết tranh chấp cũng khó khăn. Luật Thương mại Việt Nam năm 1997 và Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 liên quan đến hợp đồng MBHHQT còn bộc lộ nhiều mặt hạn chế và còn chứa đựng những điều khoản chưa phù hợp với thực tiễn và đòi hỏi của các quan hệ giao dịch thương mại quốc tế. Điều này đòi hỏi chúng ta phải nhanh chóng có các giải pháp tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật quốc gia tiến tới gia nhập Công ước Viên về hợp đồng MBHHQT và các Điều ước quốc tế khác có liên quan trong thời gian sớm nhất để thống nhất nguồn luật áp dụng cho quan hệ MBHHQT giữa các chủ thể Việt Nam và các đối tác nước ngoài, đảm bảo cho các chủ thể trong quan hệ hợp đồng MBHHQT của Việt Nam với đối tác nước ngoài sẽ có chung một nguồn luật áp dụng, tạo điều kiện thuận lợi trong việc đàm phán, ký kết và thực hiện hợp đồng MBHHQT, hạn chế việc đàm phán kéo dài do những bất đồng về áp dụng pháp luật, hạn chế các vi phạm hợp đồng hoặc tranh chấp hợp đồng do xung đột pháp luật, nhờ đó, các mối quan hệ hợp tác thương mại quốc tế sẽ ngày càng gắn chặt hơn, lâu bền hơn và rộng mở hơn.

Trong bối cảnh Việt Nam gia nhập và là thành viên của WTO và các tổ chức quốc tế lớn, các quan hệ kinh tế đối ngoại diễn ra phức tạp, đan xen lẫn nhau thì pháp luật thương mại nói chung và pháp luật về hợp đồng HĐMBHHQT sẽ không tránh được thiếu sót, bất cập, những điểm không phù hợp với thông lệ quốc tế gây rất nhiều khó khăn bất lợi cho các chủ thể kinh doanh khi tham gia vào quan hệ MBHHQT. Vì vậy, việc đổi mới và hoàn thiện chế độ pháp lý về HĐMBHHQT là chiến lược có tính liên tục và lâu dài, là một nhu cầu hết sức cần thiết và quan trọng phải được đặt trong công cuộc đổi mới của toàn bộ hệ thống pháp luật kinh tế ở Việt Nam.

Với thời lượng và phạm vi của luận văn này không tránh khỏi những hạn chế nhất định. Vì vậy, rất mong nhận được sự góp ý chân tình của thầy giáo, cô giáo, các nhà nghiên cứu và toàn thể các đồng chí học viên.

