

CHƯƠNG 2

HỢP ĐỒNG KINH DOANH QUỐC TẾ



ThS. Hà Công Anh Bảo

Tài liệu tham khảo (bắt buộc)

- Bộ nguyên tắc của UNIDROIT về hợp đồng thương mại quốc tế năm 2004
- Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2005
- Luật TM 2005
- Nguyễn Thị Mơ (2005), Giáo trình pháp luật trong hoạt động kinh tế đối ngoại, Nhà xuất bản giáo dục



Tài liệu tham khảo

- VCCI & Danida, Cẩm nang HĐTM, HN 2007
- Đỗ Văn Đại, Luật HĐ VN- bản án và bình luận bản án, NXB CTQT, 2009
- Nguyễn Thị Mơ, Cẩm nang pháp luật về HĐTM điện tử, NXB LĐ-XH, 2006
- Bộ Tư pháp, Cẩm nang pháp luật kinh doanh dành cho doanh nghiệp nhỏ và vừa- tập 2: Pháp luật về hợp đồng và các cơ chế giải quyết tranh chấp trong kinh doanh



Tài liệu tham khảo

- Nguyễn Thị Dung (2009), Pháp luật về hợp đồng trong thương mại và đầu tư- những vấn đề pháp lý cơ bản, Nhà xuất bản chính trị quốc gia
- Nguyễn Văn Luyện, Lê Thị Bích Thọ, Dương Anh Sơn, *Giáo trình Luật Hợp đồng thương mại quốc tế*, NXB ĐH Quốc gia TP.HCM, 2005



Kết cấu của chương

- Tổng quan về HĐKDQT
- Giao kết HĐKDQT
- Điều kiện hiệu lực của HĐKDQT và vấn đề hợp đồng vô hiệu
- Thực hiện HĐKDQT
- Một số vấn đề pháp lý về HĐ điện tử



Tình huống giấy cho vay

- Ông Nguyễn Văn A đã viết (bằng tay) một tờ giấy với nội dung như sau: Tôi đồng ý cho anh Trần Văn B vay 2000 USD trong vòng 1 năm kể từ hôm nay, ngày 1/6/2005”. Ngày 2/6/2006 A đòi B trả 2000 USD, B không trả. A muốn kiện B để đòi lại số tiền trên.
- Câu hỏi:
- Tờ giấy trên có phải là hợp đồng không? Nếu là hợp đồng thì nó là loại hợp đồng nào? Dân sự hay thương mại
- Ngoài việc đòi B trả 2000 USD, A có quyền gì nữa? Hợp đồng này được điều chỉnh theo văn bản luật nào?
- Viết 1 giấy cho vay như vậy ông A đã có sự hiểu biết về hợp đồng và pháp luật về hợp đồng?



- **Luật dân sự 1995**
- Trong trường hợp vay không có lãi, khi đến hạn bên vay không trả nợ hoặc trả không đầy đủ, thì bên vay phải trả lãi đối với khoản nợ chậm trả theo lãi suất tiết kiệm có kỳ hạn của NHNN tương ứng với thời hạn chậm trả tại thời điểm trả nợ
- **Điều 471.** Hợp đồng vay tài sản
- HĐVTS là sự thoả thuận giữa các bên, theo đó bên cho vay giao TS cho bên vay; khi đến hạn trả, bên vay phải hoàn trả cho bên cho vay TS cùng loại theo đúng số lượng, chất lượng và chỉ phải trả lãi nếu có thoả thuận hoặc pháp luật có quy định.
- **Điều 474.** Nghĩa vụ trả nợ của bên vay
- 4. Trong trường hợp vay không lãi mà khi đến hạn bên vay không trả nợ hoặc trả không đầy đủ thì bên vay phải trả lãi đối với khoản nợ chậm trả theo lãi suất cơ bản do NHNN công bố tương ứng với thời hạn chậm trả tại thời điểm trả nợ, nếu có thoả thuận.



I. Tổng quan về HĐKDQT

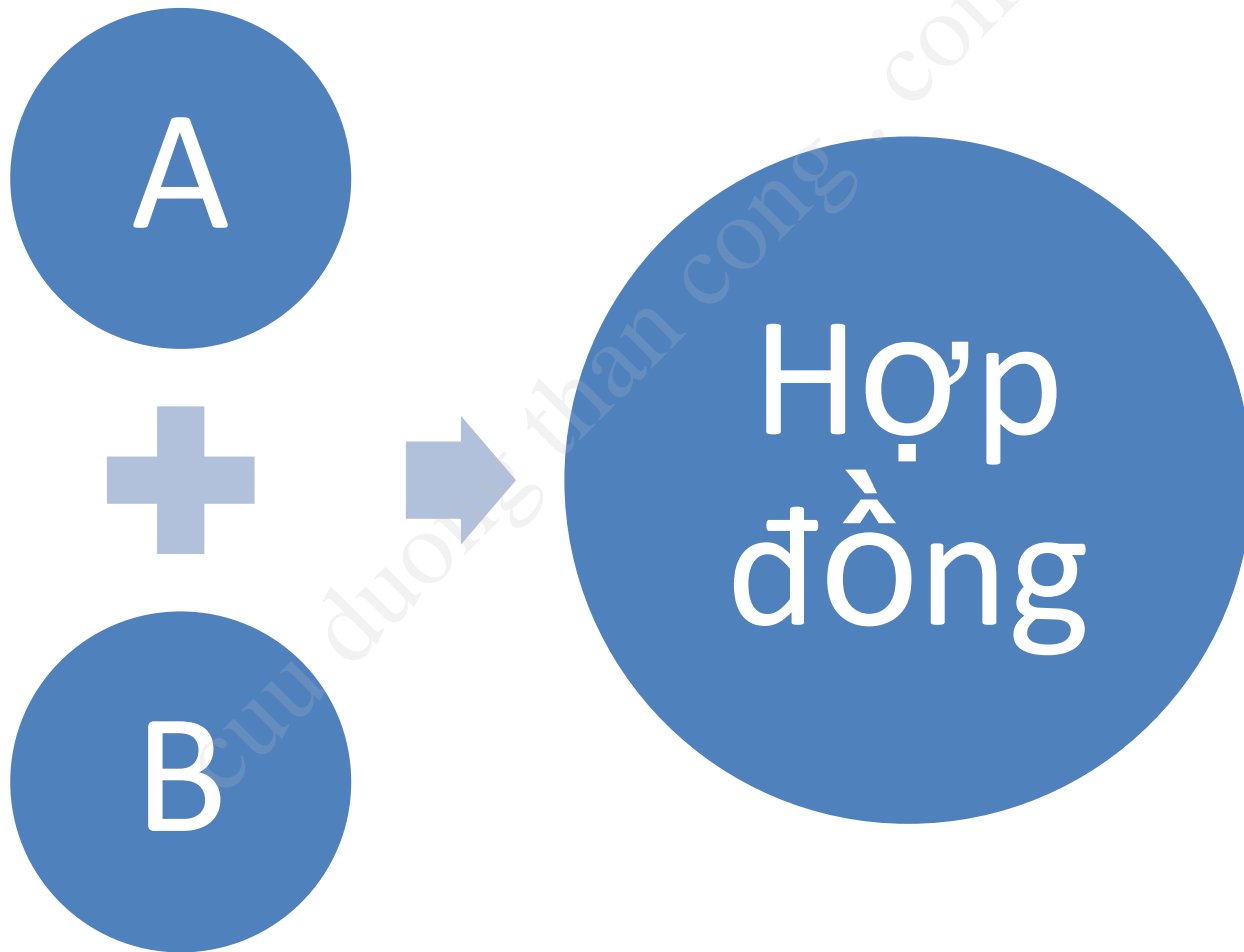
1. Khái niệm về HĐKDQT

- Khái niệm Hợp đồng
- Giá trị pháp lý của Hợp đồng: điều 4 BLDSVN 2005

CONTRACT = LAW



KHÁI NIỆM HỢP ĐỒNG



Đặc điểm của Hợp đồng

- Chủ thể:
- Bản chất:
- Mục đích:
- Hình thức:



Hình thức của Hợp đồng

- Hợp đồng bằng lời nói:
 - Ví dụ?
 - CM hợp đồng ntn?
- Hợp đồng bằng hành vi:
 - Ví dụ?
 - CM hợp đồng ntn?
- Hợp đồng bằng văn bản:
 - Như thế nào là văn bản?
 - Có bắt buộc có chữ ký và con dấu?



Như thế nào là “văn bản”?

- Điều 3- khoản 15 LTMVN 2005: VB gồm:
 - điện báo, telex, fax
 - trao đổi email, hợp đồng điện tử
- PICC 2004 (Điều 1.11): *VB bao gồm tất cả các hình thức trao đổi thông tin **cho phép lưu giữ thông tin** chứa đựng trong đó và **có khả năng thể hiện dưới dạng hữu hình***



Phân loại hợp đồng

- Hợp đồng đơn vụ và hợp đồng song vụ
- HĐ có đền bù và HĐ ko có đền bù
- HĐ nội và HĐ ngoại
- HĐ dân sự và HĐ TM



Vai trò của hợp đồng

- Là cơ sở quan trọng nhất làm phát sinh nghĩa vụ pháp lý giữa các chủ thể
- Là phương tiện chủ yếu và cơ bản để thiết lập các mối quan hệ pháp lý
- Là phương tiện để kiểm soát và quản lý rủi ro



HĐTM hay HĐDS?

- So sánh HĐTM và HĐDS
 - Về chủ thể
 - Về mục đích
 - Về luật điều chỉnh
 - Mối liên hệ giữa Luật Thương mại và Bộ luật dân sự



HĐTM hay HĐDS?

- HĐ vay vốn giữa công ty Prudential và Vietcombank?
- HĐ mua bán nhà giữa ông A và ông B
- HĐ vay vốn giữa Vietcombank và ông A?
- HĐ bảo hiểm nhân thọ giữa Prudential và ông B?



HĐKDQT và HĐTMQT

- Hai khái niệm này được sử dụng với nghĩa như nhau
- K/n HĐTMQT được sử dụng rộng rãi hơn (international commercial contracts)



Đặc điểm của HĐKDQT

- Về chủ thể
- Về hình thức
- Về mục đích
- Về đối tượng của hợp đồng
- Về đồng tiền thanh toán
- Về luật điều chỉnh hợp đồng
- Về cơ quan giải quyết tranh chấp
- Về ngôn ngữ hợp đồng



HĐKDQT và HĐKD trong nước

HĐKDQT

- Người XK NB
- Người NK VN
- HĐ mua bán ô tô
- Người NK VN không trả tiền
- Người XK phải làm gì?

HĐKD trong nước

- NB: Vidamco
- NM: Dung Tien
- HĐ mua bán ô tô
- NM không trả tiền
- Người bán làm gì?



HĐKDQT và HĐKD trong nước

HĐKDQT

- NB: ARGUS-BỈ
- NM: OPTICOS-vietnamien
- HĐ cung ứng các thiết bị kính mắt
- Hàng hóa sai hỏng
- OPTICOS kiện ARGUS tại tòa án Pháp?
- Tòa án Pháp có thẩm quyền xét xử không?

HĐKD trong nước

- ARGUS là một công ty 100% vốn của Pháp, thành lập tại VN
- Tình huống tương tự
- Câu hỏi tương tự?



Phân loại HĐKDQT

Căn cứ vào tính chất của hoạt động KDQT:

- Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế
- Hợp đồng cung ứng dịch vụ quốc tế
- Hợp đồng đầu tư quốc tế
- Các hợp đồng quốc tế liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ



Phân loại HĐKDQT

Căn cứ thời hạn thực hiện hợp đồng:

- Hợp đồng ngắn hạn
- Hợp đồng trung hạn
- Hợp đồng dài hạn



2. Những nguyên tắc cơ bản của HĐKDQT

- Nguyên tắc tự do hợp đồng
- Nguyên tắc bình đẳng
- Nguyên tắc thiện chí và trung thực
- Nguyên tắc cấm tự mâu thuẫn
- Nguyên tắc áp dụng tập quán và thói quen trong hoạt động TM



Nguyên tắc tự do HĐ- nguyên tắc cơ bản trong TMQT

- BLDSVN 2005: Điều 4
- LTMVN 2005: Điều 11
- PICC 2004: điều 1.1



Nguyên tắc tự do HĐ- nguyên tắc cơ bản trong TMQT

- Nội dung:
- Một số hạn chế (tự do trong khuôn khổ)
 - Độc quyền nhà nước trong một số lĩnh vực → vì lợi ích công cộng
 - Các quy phạm bắt buộc của pháp luật là các hạn chế của nguyên tắc tự do hợp đồng (các bên không thể thỏa thuận khác)



Quy phạm bắt buộc

- Nhận biết quy phạm bắt buộc và quy phạm tùy nghi:
 - Quy phạm tùy nghi: ...nếu ko có thỏa thuận khác...
 - Tìm VD trong LTM? PICC?
 - Quy phạm bắt buộc: phải, cấm,
 - Tìm VD trong LTM? PICC?



Mục đích của quy phạm bắt buộc

- Chống độc quyền, bảo vệ cạnh tranh
- Thực thi chính sách ngoại thương của quốc gia (kiểm soát ngoại hối...)
- Bảo vệ người lao động
- Bảo vệ môi trường
- Bảo vệ các giá trị đạo đức trong KD



Nguyên tắc bình đẳng

- BLDSVN 2005: Điều 5
- LTMVN 2005: Điều 10
- Chú ý: Bình đẳng pháp lý: bình đẳng về quyền và nghĩa vụ
- Bảo vệ bên yếu thế trong HĐ (đạo đức HĐ)



Nguyên tắc bình đẳng

cuu duong than cong . com



Các điều khoản bất bình đẳng

- Các điều khoản lạm dụng
- Các điều khoản hạn chế trách nhiệm cho một bên
- Các điều khoản quy định một lợi ích thái quá cho một bên



Điều khoản lạm dụng

- Điều khoản quy định thời hạn quá ngắn để thông báo khiếm khuyết hàng hóa
- Điều khoản phạt với mức phạt quá cao cho một bên



Điều khoản hạn chế trách nhiệm của nhà SX

- “Nhà sản xuất được miễn tất cả các thiệt hại phi vật chất do sản phẩm của mình gây ra »
- « Trong mọi trường hợp, trách nhiệm của nhà SX không vượt quá 30,000 USD »



Nguyên tắc thiện chí và trung thực

- BLDSVN 2005: Điều 6
- PICC 2004: Điều 1.7- nguyên tắc chủ đạo của PICC
- Thiện chí và không thiện chí: Trò chơi!



Nguyên tắc áp dụng tập quán, thói quen trong hoạt động TM

- Tập quán là gì? Đ3-K4 LTM 2005
- Thói quen là gì? Đ3-K3 LTM 2005
- So sánh tập quán và thói quen
- Nguyên tắc áp dụng: Đ.12, 13 LTM 2005, Điều 1.9 PICC 2004
- VD:



3. NGUỒN LUẬT ĐIỀU CHỈNH HĐKDQT

3.1. Các nguồn luật điều chỉnh HĐKDQT

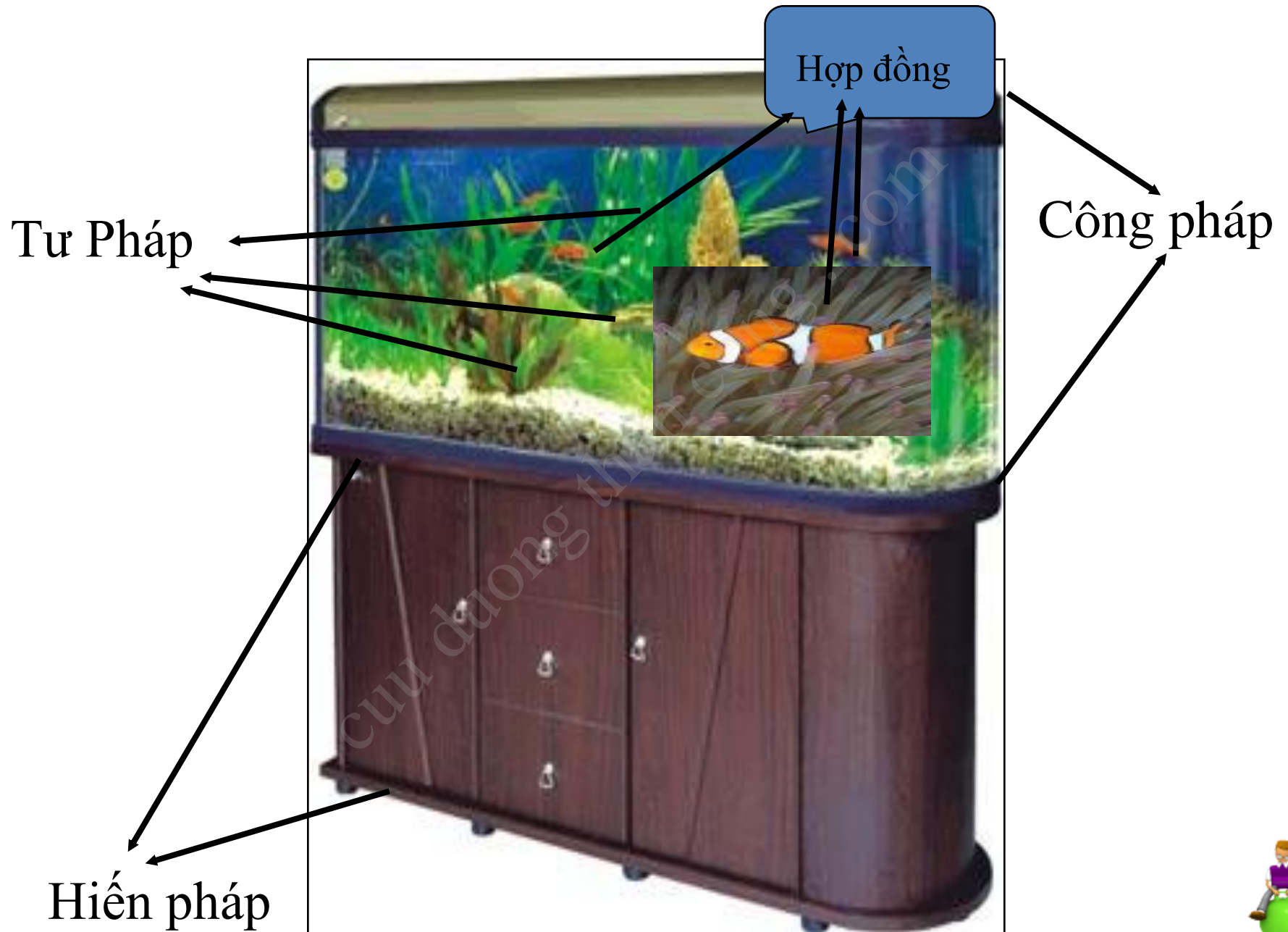
3.2. Cách xác định luật áp dụng cho hợp đồng



3.1. LUẬT ĐIỀU CHỈNH HĐMBHHQT

- Bao gồm
 - 1. Các ĐUQT (International Treaties)
 - 2. Luật quốc gia (National Law)
 - 3. Tập quán thương mại quốc tế (International Commercial Customs)
 - 4. Một số nguồn luật khác:
 - Bộ nguyên tắc của UNIDROIT về HĐTMQT (Unidroit Principles of International Commercial Contracts)
 - Các án lệ
 - Các thói quen trong TM
 - Các học thuyết pháp lý...





3.1.1. Điều ước quốc tế về thương mại

a. Khái niệm

- ĐƯQT là một loại văn kiện pháp lý được giao kết giữa hai hay nhiều quốc gia (hoặc các chủ thể khác của công pháp quốc tế) nhằm quy định, sửa đổi hay huỷ bỏ quyền hạn và nghĩa vụ đối với nhau

b. Phân loại

- Loại điều ước quốc tế điều chỉnh gián tiếp
- Loại điều ước quốc tế điều chỉnh trực tiếp



3.1.1. Điều ước quốc tế về TM

c. Khi nào thì áp dụng ĐU'QT về TM?

- Với những ĐU'QT về TM mà VN là thành viên
- Với những ĐU'QT về TM mà VN không ký, chưa ký hoặc không thừa nhận

d. Cách áp dụng ĐU'QT về TM

- Đối với những ĐU'QT về TM mà VN đã tham gia ký kết và phê chuẩn
- Đối với những ĐU'QT mà VN chưa tham gia và chưa công nhận



3.1.2. Luật quốc gia – Luật nước ngoài.

- ***a. Khi nào LQG trở thành luật áp dụng cho HĐMBHHQT?***

- Hợp đồng quy định:

- Thỏa thuận lúc ký kết

- Thỏa thuận sau khi ký kết

- Khi điều ước quốc tế qui định

- Thỏa thuận mặc nhiên

- Tòa án hoặc trọng tài có thẩm quyền giải quyết tranh chấp phát sinh từ HĐMBHHQT đó lựa chọn

Ví dụ



3.1.2. Luật quốc gia – Luật nước ngoài.

- ***b. Khi nào LQG trở thành luật áp dụng cho HĐMBHHQT?***

- Hợp đồng quy định:

- Thỏa thuận lúc ký kết

- Thỏa thuận sau khi ký kết

- Khi điều ước quốc tế qui định

- Thỏa thuận mặc nhiên

- Tòa án hoặc trọng tài có thẩm quyền giải quyết tranh chấp phát sinh từ HĐMBHHQT đó lựa chọn

Ví dụ



c. Cách áp dụng luật quốc gia:

- Nguyên tắc áp dụng luật quốc gia

- Với tòa án các nước tự bản chủ nghĩa
- Với tòa án các nước xã hội chủ nghĩa

- Lưu ý khi áp dụng:

- Không phải áp dụng tất cả các hệ thống pháp luật
- Áp dụng các luật chuyên ngành, sau đó mới áp dụng luật chung (luật dân sự)



Tranh chấp về luật áp dụng

- HĐ giữa công ty Đức và công ty Pháp
- Đối tượng: thiết bị chăn nuôi gà bằng điện
- Địa điểm ký HĐ: triển lãm Lepxich (Đức)
- Sau 3 ngày vận hành: 50.000 con gà bị chết ngạt.
Nguyên nhân: mất điện, hệ thống sưởi và thông gió ngừng hoạt động, bộ phận bảo động hỏng
- Nếu áp dụng luật Pháp: công ty Pháp thắng vì luật Pháp bảo vệ người tiêu dùng
- Nếu áp dụng luật Đức: công ty Đức thắng vì luật Đức bảo vệ nhà sản xuất



3.1.3. Tập quán quốc tế về thương mại.

- ***a. Khái niệm:***
- TQQT là những thói quen, phong tục được nhiều nước áp dụng một cách thường xuyên với nội dung rõ ràng để dựa vào đó các bên xác định quyền và nghĩa vụ với nhau
- TQQT về thương mại là những thói quen thương mại được công nhận rộng rãi
- Điều kiện để trở thành tập quán



3.1.3. Tập quán quốc tế về thương mại.

b. Phân loại :

- Tập quán có tính chất nguyên tắc
- Tập quán thương mại quốc tế chung
- Tập quán thương mại khu vực (địa phương)

c. Khi nào thì áp dụng TQQT về TM

- Khi HĐ không quy định hoặc quy định không đầy đủ về vấn đề phát sinh.
- Khi các ĐƯQT liên quan không quy định hoặc quy định không đầy đủ.
- Khi luật thực chất do các bên thoả thuận lựa chọn không có hoặc có nhưng không đầy đủ.



3.1.3. Tập quán quốc tế về thương mại.

4. Cách áp dụng:

- TQQT về thương mại chỉ có giá trị bổ sung cho HĐ
- Cần phải quy định cụ thể tập quán đó trong HĐ
- Các bên cần phải chứng minh nội dung của tập quán đó
- Cần phải tiến hành phân loại tập quán quốc tế



3.1.3. Tập quán quốc tế về thương mại.

e. Một số chú ý khi áp dụng Incoterms 2000

- Incoterms không có giá trị bắt buộc đối với các bên chủ thể HĐMBHHQT
- Incoterms nào?
- Thay đổi nội dung của incoterms?
- Incoterms chỉ giải quyết 4 vấn đề

3.1.4. Một số các nguồn luật khác



3.2. Cách xác định luật áp dụng

- Là luật do các bên thỏa thuận lựa chọn:
 - Nguyên tắc tự do thỏa thuận luật áp dụng
 - Điều khoản luật áp dụng trong hợp đồng
 - Thỏa thuận khi có tranh chấp phát sinh (bằng văn bản bổ sung hoặc thỏa thuận mặc nhiên)



Lựa chọn luật nào?

- Có thể lựa chọn bất kỳ luật nào mà các bên cho là thích hợp
- Hạn chế:
 - Trong một số TH nhất định
 - Không được trái với các nguyên tắc chung của PLVN (điều 759- khoản 3 và 4 BLDSVN 2005; điều 5- khoản 2 LTMTVN 2005; điều 4- khoản 3 Bộ luật Hàng hải năm 2005)



Hạn chế quyền tự do thỏa thuận lựa chọn luật áp dụng

- *HĐ được giao kết tại Việt Nam và thực hiện hoàn toàn tại Việt Nam thì phải tuân theo PLVN (Điều 769 BLDSVN 2005)*
- *HĐ liên quan đến BĐS ở Việt Nam phải tuân theo PLVN (Điều 769 BLDSVN 2005)*
- *Hợp đồng đầu tư quốc tế: các bên chỉ có thể thỏa thuận trong hợp đồng việc áp dụng luật của nước ngoài nếu PLVN không có quy định cụ thể (Điều 5.4 Luật đầu tư VN năm 2005)*



HĐKDQT và luật áp dụng

- Cty bảo hiểm mẹ A tại nước X lập công ty con B ở nước Y và lập chi nhánh tại a tại nước Z
- Trường hợp nào các bên được thỏa thuận áp dụng luật nước X:
 - Hợp đồng giữa công ty A và khách hàng tại nước Y và Z:
 - Hợp đồng giữa B và khách hàng tại nước Y
 - Hợp đồng giữa a và khách hàng tại nước Z



Lựa chọn luật nào? Thực tế và kinh nghiệm

Bên Bán	Bên Mua	Luật được lựa chọn
Singapore	Việt Nam	Anh, Singapo
Hàn Quốc	Việt Nam	Pháp, Hàn Quốc, Singapo
Thụy Sĩ	Việt Nam	Singapo
Anh	Việt Nam	Anh
Trung Quốc	Việt Nam	Việt nam
Thái Lan, Các tiểu vương quốc Ả rập thống nhất	Việt Nam	Anh
Nhật Bản	Việt Nam	Singapo, Nhật Bản
Việt nam	HongKong	Singapo, VN
Mỹ	VN	Singapo
Đức	VN	Thụy Sĩ, Singapo



Lựa chọn luật nào? Thực tế và kinh nghiệm

- Thường lựa chọn các nguồn luật có mối liên hệ chặt chẽ với hợp đồng
- Phụ thuộc vào tương quan lực lượng trong đàm phán
- Chọn luật bảo vệ quyền lợi cho mình (cần tìm hiểu kỹ các nguồn luật)
- Chọn luật mà mình hiểu biết nhất
- Chọn luật thường được áp dụng trong ngành nghề kinh doanh



Điều khoản “Luật áp dụng” trong HĐ

- Hợp đồng này và tất cả những vấn đề có liên quan đến việc ký kết, tính hiệu lực, cách diễn giải và việc thực hiện hợp đồng được điều chỉnh theo...

-Luật Việt Nam

-Bộ Nguyên tắc....



-This contract, and all questions relating to its formation, validity, interpretation or performance shall be governed by...

- the law of Vietnam

-PICC

3.2. Cách xác định luật áp dụng

- Nếu các bên không thỏa thuận lựa chọn → do tòa án, trọng tài xác định dựa trên các nguyên tắc chung của tư pháp quốc tế
- Nếu là tòa án → Tòa án áp dụng quy phạm xung đột của quốc gia nơi có tòa án để xác định luật áp dụng



3.2. Cách xác định luật áp dụng

- Nếu là trọng tài:
 - Không bắt buộc phải áp dụng quy phạm xung đột
→ có quyền tự do lớn hơn tòa án trong việc xác định luật áp dụng
 - Tuân theo Quy tắc tổ tụng trọng tài
 - Thường áp dụng luật mà trọng tài cho rằng thích hợp nhất để giải quyết thỏa đáng tranh chấp



II. Giao kết hợp đồng kinh doanh quốc tế

- Đề nghị giao kết hợp đồng (chào hàng- offer)
- Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng (chấp nhận chào hàng- acceptance)
- Một số vấn đề cần lưu ý khi giao kết Hợp đồng Kinh doanh quốc tế



Nguồn luật tham khảo

- *Luật Việt Nam*: điều 390- điều 400 BLDS 2005
- *CISG*: từ điều 14 đến điều 24
- *PICC*: từ điều 2.2.1 đến điều 2.1.22



Các vấn đề pháp lý cần làm rõ

- *Khi nào thì offer + acceptance = contract?*
- *Thời điểm giao kết hợp đồng?*
- *Địa điểm giao kết hợp đồng?*
- [Tình huống 1](#)
- [Tình huống 2](#)



1. OFFER

(Đ390 BLDS 2005, Đ14 CISG, Đ2.1.2 PICC)

- Khái niệm: là lời đề nghị giao kết HĐ do một bên phát ra cho bên kia

Đặc điểm:

- Thể hiện rõ ý định giao kết HĐ:
 - Nội dung của offer phải rõ ràng, đủ chính xác
 - Như thế nào là rõ ràng, đủ chính xác?
 - Tiêu đề của chào hàng?
 - Phân biệt với chào hàng tự do hay lời mời chào hàng (invitation to treat)
- Gửi cho một hay một số người xác định cụ thể
 - Phân biệt với chào hàng tự do, quảng cáo: gửi cho nhiều người không xác định



Ví dụ

A-một cơ quan nhà nước thông báo mời thầu lắp đặt mạng lưới điện thoại mới

- **TH1:** A yêu cầu các nhà thầu xây dựng phương án kỹ thuật và tài chính của dự án → lời mời chào hàng
- **TH2:** A quy định cụ thể phương án kỹ thuật và nêu rõ sẽ chấp nhận hồ sơ dự thầu đáp ứng được các yêu cầu kỹ thuật với giá thấp nhất → chào hàng



1. OFFER

- Đặc điểm:
 - Giá trị pháp lý: ràng buộc người chào hàng
 - Ràng buộc là như thế nào?
 - Ràng buộc trong **thời hạn hiệu lực của chào hàng**
- Thời hạn hiệu lực của chào hàng:
 - Được quy định trong đơn chào hàng
 - Chào hàng có giá trị hiệu lực đến ngày 1/4/2007
 - Chào hàng có giá trị hiệu lực trong vòng 30 ngày kể từ ngày ký phát
 - Chào hàng có giá trị hiệu lực trong vòng 30 ngày
 - Được xác định theo một thời hạn hợp lý (reasonable time). Xác định thời hạn hợp lý ntn?



1. OFFER

- Rút lại (thu hồi) offer :
 - Nêu các điều luật liên quan?
 - Điều kiện rút lại?
- Hủy offer :
 - Nêu các điều luật liên quan?
 - Điều kiện hủy?



2. ACCEPTANCE

- Chấp nhận vô điều kiện
 - Chấp nhận toàn bộ nội dung của offer: **nguyên tắc tấm gương phản chiếu**
 - Chấp nhận có sửa đổi, bổ sung:
 - Nếu sửa đổi, bổ sung làm thay đổi về cơ bản nội dung của offer: hình thành một **counter offer**
 - Nếu sửa đổi, bổ sung không làm thay đổi về cơ bản nội dung của offer: vẫn là chấp nhận vô điều kiện
 - Điều 19.3 CISG, điều 2.1.11 PICC
- Chấp nhận trong thời hạn hiệu lực của chào hàng
 - Nếu chấp nhận muộn mà người chào hàng chấp nhận?



- Điều 396 BLDS VN 2005 quy định: “Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng là sự trả lời của bên được đề nghị đối với bên đề nghị về việc chấp nhận toàn bộ nội dung của đề nghị”.
- Điều 395 quy định thêm: “Khi bên được đề nghị đã chấp nhận giao kết hợp đồng, nhưng có nêu điều kiện hoặc sửa đổi đề nghị thì coi như người này đã đưa ra đề nghị mới”.



Giai đoạn 2: Acceptance

Điều 19 CISG

- Chấp nhận có sự sửa đổi bổ sung sẽ không hình thành HĐ và sẽ hình thành một lời đề nghị ký kết HĐ mới. (Điều 19 khoản 1 CISG)
- Khuynh hướng chấp nhận chào hàng nhưng có chứa đựng các điều khoản bổ sung hay những điều khoản khác mà không làm biến đổi một cách cơ bản nội dung của chào hàng thì được coi là chấp nhận chào hàng
- Chấp nhận có sự sửa đổi bổ sung theo CISG gồm có 8 vấn đề: giá cả, phẩm chất, số lượng, thanh toán, địa điểm thời hạn giao hàng, phạm vi trách nhiệm các bên, việc giải quyết tranh chấp (Điều 19 khoản 3)



Điều 2.1.11 PICC

- 1. Khi bên được đề nghị trả lời chấp nhận đề nghị giao kết nhưng kèm theo các điều kiện mới hoặc những điều khoản bổ sung, hạn chế và sửa đổi, nó sẽ được coi như là sự từ chối đề nghị và là một đề nghị mới.
- 2. Dù vậy, nếu các điều kiện mới hoặc những hạn chế và sửa đổi nói trên không ảnh hưởng nhiều đến các điều khoản trong đề nghị giao kết, sự trả lời nói trên được xem là sự chấp nhận, trừ khi bên đề nghị bác bỏ không chậm trễ sự thay đổi này. Nếu bên đề nghị không phản đối, các điều khoản trong đề nghị giao kết và những sửa đổi bổ sung trong lời chấp nhận.



Chấp nhận có điều kiện

- Chúng tôi chấp nhận các điều khoản của chào hàng của Quý Công ty và cam kết sẽ trình chào hàng này lên Hội đồng quản trị trong hai tuần tới
- Khi chấp nhận đơn đặt hàng của A, B thông báo rằng sẽ chấp nhận các điều khoản của đề nghị, nhưng thêm rằng mình muốn có mặt tại buổi chạy thử máy
- Khi chấp nhận đơn đặt hàng A, B yêu cầu ghi thêm điều khoản tranh chấp bằng trọng tài.



2. ACCEPTANCE

- Hình thức của chấp nhận:
 - Bằng văn bản
 - Bằng lời nói
 - Bằng hành vi thực tế:
 - Sự im lặng hay không hành động (inaction) có được coi là chấp nhận không?
- Thu hồi (rút lại) chấp nhận:
 - Nêu các điều luật liên quan?
 - Điều kiện rút lại?



Chấp nhận bằng hành vi

- Hành vi là biểu hiện của ý chí
- Ví dụ:
 - Chuyển tiền ứng trước, mở L/C
 - Tiến hành các thủ tục để thực hiện HĐ



Im lặng là chấp nhận?

- Về nguyên tắc: không
 - Chào hàng quy định nếu bên nhận chào hàng im lặng có nghĩa là chấp nhận
- Ngoại lệ: nếu đã có thói quen xác lập giữa các bên rằng im lặng là chấp nhận thì các bên bị ràng buộc bởi thói quen đó



Im lặng là chấp nhận?

- Vào ngày 1 tháng 11, Adder, một kế toán viên nhận được qua bưu điện một cuốn sách dày tên là *Tax Made Easy*. Cùng với cuốn sách này là một thông báo của nhà xuất bản, Messrs Galley & Co, nói rằng nếu anh ta không có phản hồi gì trong vòng 7 ngày thì coi như anh ta chấp nhận mua và phải trả £120. Adder không muốn mua cuốn sách nhưng quên không trả lời nhà xuất bản. Cuối tháng, anh ta nhận được hoá đơn yêu cầu thanh toán £12 . Adder có phải trả tiền không?



Thời điểm và địa điểm giao kết HĐ

- Tồn tại hai thuyết:
 - Thuyết tổng phát
 - Thời điểm giao kết HĐ?
 - Địa điểm giao kết HĐ?
 - Thuyết tiếp thu
 - Thời điểm giao kết HĐ?
 - Địa điểm giao kết HĐ?
- Giải pháp của luật VN, CISG, PICC: thuyết nào?



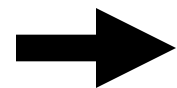
Offer + Acceptance = Contract?

- Một cty Mỹ gửi đơn chào mua (**offer**) bằng Fax cho cty Pháp : mua 300 khăn quàng lụa các loại, dành cho phụ nữ, giá là 20 USD/p, giao hàng FCA Paris.
- Cty Pháp trả lời (**acceptance**) bằng fax với nội dung: đồng ý bán 300 khăn quàng lụa dành cho phụ nữ, trong đó, 150 khăn có họa tiết hình lá (50 xanh lá cây, 50 xanh da trời, 50 xanh nước biển), 150 khăn có họa tiết hình hoa (50 vàng, 50 đỏ, 50 da dâm). Giá là 20 USD/p và đk giao hàng là FCA Paris, giao cho AirFrance.
- **Giữa hai bên đã có HĐ chưa?**
 - TH1: Luật áp dụng là luật Việt Nam ?
 - TH2: Luật áp dụng là CISG?
 - TH3: Luật áp dụng là PICC?



Offer + Acceptance = Contract?

- 22/4/1989, cty Petrolex- VN gửi cho Cty IPI- Pháp một chào hàng cố định bán dầu thô với đủ 6 điều khoản chủ yếu, trong đó quy định giao hàng vào tháng 6,7,8/1989, chào hàng có hiệu lực đến 16h30 ngày 17/5/1989- ngày này lại rơi vào Chủ nhật.
- 16h30 ngày 16/5, do biết hôm sau là ngày CN nên Petrolex thảo sẵn điện tín báo cho IPI biết thời hạn để chấp nhận đã hết nhưng do bộ phận telex nghỉ nên bức điện đó được gửi đi vào ngày 18/5.
- 23h18' ngày 16/5, IPI gửi cho Petrolex một bức điện với nội dung *“Chúng tôi chấp nhận đề nghị ngày 22/4/1989 của Quý Công ty về việc giao hàng vào tháng 6,7,8/1989 và chúng tôi sẽ quay trở lại vấn đề này với chương trình bốc rót cụ thể”*.



Offer + Acceptance = Contract?

- Petrolex cho rằng chấp nhận vào đêm thứ 7 là chậm và giữa hai bên chưa có HĐ, do vậy không giao hàng.
- IPI thì cho rằng thư chấp nhận đến trước một ngày nên HĐ đã được hình thành, họ đã mở L/C nhưng Petrolex không giao hàng.
- IPI đòi hủy HĐ và đòi bồi thường thiệt hại là 47.600 USD.
- Giữa hai bên đã có HĐ chưa?
- Luật áp dụng: CSIG, chú ý điều 19, 20.



Quá trình đàm phán

- Ngày 1/6 công ty Wrench chào bán một lô bất động sản cho công ty Hyde với giá £1200. Tuy nhiên, đến ngày 2/6, công ty Hyde từ chối lời chào bán này. Vì vậy, đến ngày 6/6, công ty Wrench chào lại với giá thấp hơn £1000. Ngày 8/6, công ty Hyde đề nghị mức giá £ 950. Ngày 27/6 công ty Wrench từ chối nên ngày 28/6, công ty Hyde thông báo chấp nhận giá ban đầu là £1000 . Nếu công ty Wrench không muốn bán nữa có được không?



3. Một số lưu ý khi giao kết HĐKDQT

- Sử dụng hợp đồng mẫu: có 02 loại
 - Hợp đồng mẫu có tính tham khảo:
 - Hợp đồng gia nhập:
 - HĐ bảo hiểm
 - HĐ thuê tàu chợ
 - HĐ lao động
- pháp luật can thiệp để bảo vệ bên yếu thế



3. Một số lưu ý khi giao kết HĐKDQT

- Nghĩa vụ và trách nhiệm tiền hợp đồng
- Ví dụ: nghĩa vụ bảo mật (điều 2.1.16 PICC): nghĩa vụ này phải được nêu rõ trong chào hàng
 - A và B đàm phán về việc liên doanh sản xuất một mẫu xe ô tô mới do B thiết kế.
- Nếu vi phạm: phát sinh trách nhiệm tiền hợp đồng



III. Điều kiện hiệu lực của HĐKDQT

- Quy định của các nước khác nhau là rất khác nhau
- Về cơ bản có 04 đk:
 - Điều kiện về chủ thể
 - Điều kiện về nội dung và mục đích
 - Điều kiện về hình thức
 - Điều kiện về sự tự nguyện của các bên



Chủ thể hợp pháp

- Chủ thể của hợp đồng là cá nhân, tổ chức có NLPL và NLHV (thường là thương nhân)
 - NLPL là gì?
 - NLHV là gì
 - Xác định NLPL và NLHV như thế nào:
 - Cá nhân, pháp nhân VN: tuân theo PLVN
 - Cá nhân, pháp nhân nước ngoài: tuân theo luật quốc tịch



Chủ thể hợp pháp

- Người ký HĐ phải có đủ thẩm quyền ký kết:
 - Chủ thể là cá nhân:
 - Chủ thể là pháp nhân:



Người đại diện hợp pháp của pháp nhân

- Người đại diện theo pháp luật (người đại diện đương nhiên)
 - Là người đứng đầu pháp nhân
 - Theo Luật DN năm 2005: là Giám đốc doanh nghiệp, công ty?
- Người đại diện theo ủy quyền
 - Ủy quyền thường xuyên:
 - Ủy quyền vụ việc:



Một số chú ý về chế định ủy quyền

- Việc ủy quyền thường được làm thành văn bản, trong đó nêu rõ phạm vi và thời hạn ủy quyền
- Người được ủy quyền có được ủy quyền lại cho người thứ ba không?
- Ai chịu trách nhiệm về HĐ được ký kết trong phạm vi và thời hạn ủy quyền?
- HĐ ký kết ngoài phạm vi và thời hạn ủy quyền thì có hậu quả pháp lý gì?



- 25/6/06, Tổng cty XNK VN ký HĐ XK ghẹ cho cty Nhật. HĐ hoàn toàn hiệu lực. Khi chuẩn bị hàng xuất khẩu, công ty VN không biết chuẩn bị ghẹ ntnào có cảng hay không nên viết thư hỏi văn phòng đại diện của Nhật ở Hà nội. Trưởng VP đại diện trả lời bằng văn bản có đóng dấu “ghẹ cắt cảng để càn”, CTy VN chuẩn bị hàng theo văn bản này.
- Sau khi cbị hàng bên VN nhận L/C của người mua ghi rõ “ghẹ để cảng và để càn”, VN đóng hàng vào kiện, yêu cầu người vận chuyển ghi vào Vđơn “ghẹ có cảng có càn”. Tại cảng đến, cty Nhật phát hiện ghẹ có cảng không có càn nên không nhận hàng và đòi bồi thường thiệt hại phát sinh. Nhật có phải nhận hàng hay không?



Hình thức HĐ hợp pháp

- Các nước TB phát triển: không có yêu cầu về hình thức HĐ (điều 11 CISG, điều 1.2 PICC)
 - HĐ bằng văn bản
 - HĐ giao kết bằng lời nói, bằng hành vi
 - HĐ có thể được chứng minh bằng nhân chứng
- Việt Nam: HĐMBHHQT phải được lập dưới hình thức văn bản (điều 27-khoản 2 LTM 2005)
 - Thế nào là văn bản?
 - HĐ giao kết qua email có phải là văn bản không? (Đ3-K.15, K.5 LTM 2005)
 - Lời khuyên của luật gia?



Nội dung và mục đích của HĐ hợp pháp

- Đối tượng của HĐ phải là vật được lưu thông và công việc được thực hiện
 - Hàng hóa không bị cấm XK, NK
- Nội dung và mục đích của hợp đồng không được trái pháp luật và đạo đức XH
- HĐ phải có đầy đủ các điều khoản chủ yếu
 - Thế nào là điều khoản chủ yếu?
 - Tùy từng loại hợp đồng



Nguyên tắc tự nguyện

- Tự do bày tỏ ý chí và thỏa thuận mọi vấn đề trong hợp đồng
- Những trường hợp vi phạm nguyên tắc tự nguyện
 - **Đe dọa:**
 - **Cưỡng bức:**
 - **Lừa dối:**
 - **Nhầm lẫn:**



Một số quy định khác biệt trong pháp luật quốc gia

- Common Law: consideration
 - Tặng cho không phải là hợp đồng do không có consideration
- Pháp: “lý do” (cause)
 - Công ty A đứng ra bảo lãnh cho công ty B để vay tiền tại Ngân hàng X → ko cần giải thích lý do tại sao A bảo lãnh cho B



Vấn đề HĐ vô hiệu

- Các trường hợp HĐ vô hiệu:
- Các loại vô hiệu HĐ:
 - Vô hiệu toàn bộ:
 - Vô hiệu một phần:
 - Vô hiệu tuyệt đối:
 - Vô hiệu tương đối:



Vấn đề HĐ vô hiệu

- Hậu quả pháp lý của HĐ vô hiệu:
 - HĐ vô hiệu không làm phát sinh quyền và nghĩa vụ của các bên
 - Các bên phải khôi phục lại trình trạng như khi chưa giao kết HĐ
 - Bên có lỗi gây thiệt hại phải bồi thường



IV. Trách nhiệm do vi phạm HĐKDQT

- Khái niệm “trách nhiệm pháp lý”
- So sánh 2 khái niệm “nghĩa vụ” và “trách nhiệm”
- Bên bị vi phạm để quy trách nhiệm phải chứng minh **các yếu tố cấu thành trách nhiệm**
- Bên vi phạm để thoát trách nhiệm phải chứng minh **các TH miễn trách**



1. Các yếu tố cấu thành trách nhiệm

- a. Có hành vi vi phạm hợp đồng của bên vi phạm
- b. Có thiệt hại của bên bị vi phạm
- c. Có mối quan hệ nhân-quả giữa hành vi vi phạm và thiệt hại
- d. Có lỗi của bên vi phạm



a. Có hành vi vi phạm HĐ của bên vi phạm

- Ai phải chứng minh hành vi vi phạm?
 - Bên bị vi phạm phải chứng minh
 - Phải chứng minh bằng các bằng chứng, chứng từ cụ thể (HĐ, tài liệu giao dịch, chứng từ giao nhận hàng, chứng từ vận tải, chứng từ thanh toán, chứng từ BH...)



a. Có hành vi vi phạm HĐ của bên vi phạm

- CM người bán không giao hàng
 - 1
 - 2
 - 3
- CM người chuyên chở không cần mẫn
 - 1
 - 2
 - 3
- CM luật sư vi phạm đạo đức nghề nghiệp
 - 1
 - 2



b. Có thiệt hại của bên bị vi phạm

- Bên bị vi phạm chỉ có thể đòi bồi thường nếu có thiệt hại xảy ra.
- Nghĩa vụ CM thiệt hại: thuộc về bên bị vi phạm. CM bằng những bằng chứng, chứng từ, lập luận cụ thể
- Ví dụ:
 - Thiệt hại do hàng hóa kém phẩm chất?
 - Thiệt hại do tư vấn thiết kế sai?



c. Có mối quan hệ nhân-quả giữa hành vi vi phạm và thiệt hại

- Hành vi vi phạm là nguyên nhân trực tiếp gây ra thiệt hại
- Thiệt hại là hậu quả tất nhiên, trực tiếp của hành vi vi phạm
- Ví dụ



Ví dụ

- Hàng giao theo đk FOB
- NM điều tàu đến cảng nhận hàng chậm 20 ngày
- NB có những thiệt hại sau:
 - Chi phí lưu kho cảng: 200 USD (có hóa đơn)
 - Tổn thất do ướt mưa: 300 USD (có biên bản)
 - Tổn thất do mất cắp: 500 USD (có biên bản)

NB đòi được những khoản thiệt hại nào?



d. Có lỗi của bên vi phạm

- Bên vi phạm chỉ phải chịu trách nhiệm khi bên này có lỗi
- Bên bị vi phạm không phải CM lỗi của bên vi phạm mà dựa vào **Nguyên tắc suy đoán lỗi**:
 - Nếu một bên vi phạm HĐ thì bị suy đoán là có lỗi và phải chịu trách nhiệm;
 - Bên vi phạm muốn thoát trách nhiệm thì phải *tự CM* mình không có lỗi (CM các TH miễn trách)



2.2. Các trường hợp miễn trách

- Là những TH do HĐ hoặc pháp luật quy định mà khi một bên gặp phải dẫn đến vi phạm HĐ thì được miễn trách
- Thông thường có 3 TH sau:
 - a. Trường hợp bất khả kháng
 - b. Lỗi của bên bị vi phạm
 - c. Lỗi của người thứ ba



a. Trường hợp bất khả kháng

(xem Đ.294-296 LTM 2005, Đ.79 CISG)

- **Khái niệm:** Đ.161- BLDS 2005, Đ.79 k.1- CISG
- **Đặc điểm:** (4)
 - Xảy ra sau khi ký HĐ
 - Là hiện tượng khách quan, xảy ra ngẫu nhiên, bất thường, ngoài ý muốn của các bên
 - Không lường trước được
 - Không khắc phục được



a. Trường hợp bất khả kháng

(xem Đ.294-296 LTM 2005, Đ.79 CISG)

- **Các loại bất khả kháng:**
 - Các hiện tượng tự nhiên:
 - Các sự kiện xã hội:



a. Trường hợp bất khả kháng

(xem Đ.294-296 LTM 2005, Đ.79 CISG)

- **Nghĩa vụ của bên gặp bkk**
 - Thông báo về TH bất khả kháng
 - Nếu không thông báo?
 - Cung cấp bằng chứng CM về TH bất khả kháng và mối quan hệ nhân-quả giữa TH bkk và hành vi vi phạm HĐ
 - Nếu không có bằng chứng?



a. Trường hợp bất khả kháng

(xem Đ.294-296 LTM 2005, Đ.79 CISG)

- **Cách xử lý của hai bên:**
 - Nếu Bkk có thời hạn ngắn:
 - Nếu Bkk có thời hạn dài:



a. Trường hợp bất khả kháng

(xem Đ.294-296 LTM 2005, Đ.79 CISG)

- **Quy định điều khoản về bkk như thế nào?**
 - Nêu định nghĩa về bkk
 - Liệt kê một số TH thường gặp được coi là bkk (liệt kê mở)
 - Quy định rõ nghĩa vụ của các bên khi gặp bkk (thông báo, CM...)
 - Cách thức xử lý giữa các bên khi gặp bkk

Ví dụ



b. Lỗi của bên bị vi phạm

- Bên bị vi phạm có lỗi trước (vi phạm trước) dẫn đến hành vi vi phạm của bên kia
- Ví dụ:
- Nếu cả hai bên đều có lỗi: phải chịu trách nhiệm theo tỷ lệ lỗi của mình. Ví dụ



Ví dụ về lỗi của cả hai bên

- HĐ giữa NB Thụy Sĩ, NM Hà Lan
- Đối tượng HĐ: bột công nghiệp, quy cách phẩm chất được quy định chi tiết trong HĐ, trong đó có độ hòa tan = t
- ĐK giao hàng: CIF cảng Rotterdam. Hàng được giao từ nhà SX tại Canada đến thẳng Rotterdam
- Nhận hàng, NM giám định, thấy độ hòa tan không phù hợp với HĐ, đòi hủy HĐ, trả lại hàng



Ví dụ về lỗi của cả hai bên

- NB cử chuyên gia sang Hà Lan để giám định đối tịch tại một Phòng thí nghiệm độc lập. Kết quả gây tranh cãi:
 - Nếu ktra theo phương pháp Bắc Mỹ: độ hòa tan = t (phù hợp HĐ)
 - Nếu ktra theo phương pháp Châu Âu: độ hòa tan < t (không phù hợp với HĐ).
 - HĐ không quy định về phương pháp kiểm tra phẩm chất



Ví dụ về lỗi của cả hai bên

- Trọng tài của ICC ra phán quyết: HĐ vô hiệu do nhầm lẫn
- Thiệt hại ai phải chịu? Lỗi thuộc về ai?
 - Lỗi của NB?
 - Lỗi của NM?
 - Phân chia lỗi?
 - Phân chia trách nhiệm?



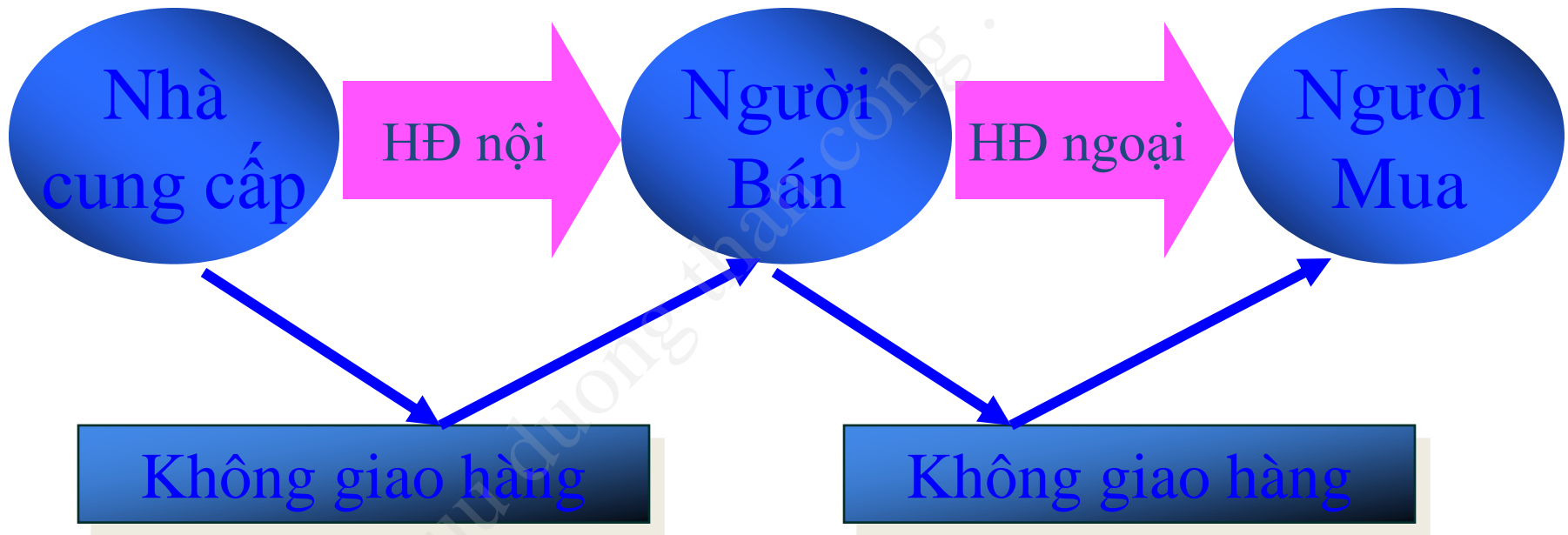
c. Lỗi của bên thứ ba

- Bên thứ ba này có thể là ai?
- Có phải TH nào bên vi phạm cũng được miễn trách do lỗi của bên thứ ba không?



c. Lỗi của bên thứ ba

Tình huống



?

NB có được miễn trách đối với NM không?



c. Lỗi của bên thứ ba

- NB được miễn trách với điều kiện:
 - Việc nhà cung cấp không giao hàng là một sự kiện bất khả kháng đối với NB
- Nhà cung cấp cũng được miễn trách đối với NB



3. Các chế tài do vi phạm HĐMBHHQT

- a. Buộc thực hiện đúng HĐ (Thực hiện thực sự)
 - b. Phạt vi phạm
 - c. Bồi thường thiệt hại
 - d. Hủy HĐ
 - e. Tạm ngừng thực hiện HĐ
 - f. Đình chỉ thực hiện HĐ
- (Điều 292 LTM 2005)*



a. Buộc thực hiện đúng HĐ

- **Khái niệm:** Đ.297 LTM 2005, gồm 2 bước:
 - B1: yêu cầu bên vi phạm thực hiện đúng HĐ
 - B2: dùng biện pháp khác để HĐ được thực hiện và bên vi phạm phải chịu chi phí phát sinh
- **TH áp dụng:**
 - *Khi NB không giao hàng*
 - B1: NM yêu cầu NB giao hàng
 - B2: NM mua hàng thay thế và yêu cầu NB ban đầu phải bồi thường chênh lệch giá và chi phí phát sinh



a. Buộc thực hiện đúng HĐ

- TH áp dụng:

- Khi NB giao hàng kém phẩm chất
 - B1: NM yêu cầu NB sửa chữa, thay thế hàng hóa
 - B2: NM tự mình sửa chữa, thay thế hàng hóa và yêu cầu NB bồi thường mọi chi phí phát sinh
- Khi NM không nhận hàng
 - B1: NB yêu cầu NM nhận hàng
 - B2: NB bán lại hàng hóa cho bên T3 và yêu cầu NM bồi thường chênh lệch giá nếu có



b. Phạt vi phạm

- **Khái niệm:** Đ.300 LTM 2005
- **Đặc điểm:**
 - TH áp dụng: khi HĐ hoặc pháp luật có quy định
 - Chỉ áp dụng đối với một vi phạm cụ thể
 - Bên bị vi phạm không phải CM thiệt hại, được áp dụng ngay cả khi chưa có thiệt hại
 - Bên bị vi phạm chỉ cần CM hành vi vi phạm HĐ của bên kia



b. Phạt vi phạm

- **Đặc điểm:**
 - Thường áp dụng chế tài này với các **vi phạm khó tính toán và CM thiệt hại** (chậm thực hiện, không thực hiện nghĩa vụ)
 - Để áp dụng chế tài này, **các bên phải thỏa thuận điều khoản phạt trong HĐ**
 - Chú ý: **mức phạt cao nhất là 8% trị giá phần nghĩa vụ bị vi phạm** (Đ.301 LTM 2005)



b. Phạt vi phạm

Chức năng của điều khoản phạt

- Phòng ngừa vi phạm
- Xác định trước khoản bồi thường khi có một vi phạm cụ thể



b. Phạt vi phạm

- Các loại phạt:

- *Phạt bội ước*: “Nếu NB không giao hàng trong thời gian 2 tháng kể từ khi hết thời hạn giao hàng, NM có quyền hủy HĐ và đòi NB khoản tiền phạt bằng 7% trị giá HĐ”
 - Áp dụng khi không thực hiện HĐ
 - Mức phạt cao, có ý nghĩa trừng phạt
 - Kèm theo chế tài phạt thường là việc hủy HĐ



b. Phạt vi phạm

- Các loại phạt:

- *Phạt vạ*: “Nếu NB giao hàng chậm thì nộp phạt 0,5% trị giá phần hàng chậm giao cho 10 ngày đầu tiên, thêm 0,5% cho mỗi 10 ngày tiếp theo, nhưng tổng số tiền phạt không vượt quá 5% trị giá HĐ”
 - Áp dụng khi chậm thực hiện HĐ
 - Tỷ lệ phạt phụ thuộc vào thời gian chậm thực hiện
 - Mức phạt thường nhẹ, có khống chế tỷ lệ tối đa
 - Mục đích: đẩy nhanh quá trình thực hiện HĐ



b. Phạt vi phạm

- **Mối quan hệ giữa mức phạt và thiệt hại thực tế:**
 - CISG: không đưa ra chế tài phạt
 - Theo Luật Anh-Mỹ:
 - Không chấp nhận chế tài phạt: Các điều khoản phạt mang tính chất trừng phạt sẽ bị tuyên bố vô hiệu
 - Trong HĐ, các bên ghi là tiền bồi thường xác định trước “Lump-sum compensation”. Mức này không thể cao hơn thiệt hại thực tế



b. Phạt vi phạm

- **Mối quan hệ giữa mức phạt và thiệt hại thực tế:**
 - Theo luật Pháp: mức phạt có thể thấp hơn, bằng hoặc cao hơn thiệt hại thực tế. Tuy vậy, tòa án có quyền điều chỉnh mức phạt cho phù hợp với thiệt hại thực tế
 - Theo luật Đức: quan niệm phạt là trừng phạt với mức phạt thường cao hơn thiệt hại thực tế
 - Theo luật VN: đ307 LTM 2005
 - Không coi phạt là “trừng phạt”: cao nhất là 8%
 - Nếu mức phạt thấp: có thể áp dụng đồng thời cả phạt và đòi bồi thường thiệt hại



c. Bồi thường thiệt hại

- **Khái niệm:** Đ.302.1 LTM 2005
- **TH áp dụng:** Áp dụng trong mọi TH vi phạm của một bên làm cho bên kia thiệt hại
- **Các thiệt hại được bồi thường:** các thiệt hại trực tiếp, thực tế
 - Những thiệt hại nào được bồi thường?
 - Thiệt hại trực tiếp là gì?
 - Thiệt hại thực tế là gì?



Những thiệt hại được bồi thường

- **Thiệt hại vật chất:**

- Tổn thất hay giảm sút tài sản của bên bị vi phạm
- Các chi phí phải chi ra do vi phạm HĐ của bên vi phạm
- [Thu nhập bị bỏ lỡ \(lãi mất hưởng\)](#)

- **Thiệt hại tinh thần:**

- Là những thiệt hại trừu tượng, khó tính toán
- Không phổ biến ở HĐ mua bán



Lãi mất hưởng- khó CM

- Chủ ngựa ký HĐ với người chuyên chở để chở con ngựa quý đến trường đua
- Con ngựa được đưa đến trường đua chậm trễ và không tham gia được vào cuộc đua
- Giải thưởng của cuộc đua: 1 triệu bảng Anh
- Chủ ngựa đòi bồi thường thiệt hại: 1 triệu bảng Anh- lãi mất hưởng
- Tính khoản lãi mất hưởng như thế nào cho **hợp lý?**



Lãi mất hưởng- khó CM

- NB giao hàng chậm
- NM đòi bồi thường lãi mất hưởng do P trên thị trường giảm
- CM như thế nào?
 - CM mức giá tại thời điểm giao hàng quy định trong HĐ?
 - CM mức giá tại thời điểm thực tế giao hàng?



Thiệt hại trực tiếp

- **Thiệt hại trực tiếp:**

- Thiệt hại do hành vi vi phạm của bên kia trực tiếp gây ra

- **Thiệt hại gián tiếp:**

- Thiệt hại không do hành vi vi phạm của bên kia gây ra hoặc thiệt hại là một hậu quả gián tiếp của hành vi vi phạm
- Không bồi thường thiệt hại gián tiếp



Thiệt hại thực tế

- **Thiệt hại thực tế:**

- Là thiệt hại có căn cứ, được CM một cách hợp lý, thực tế
- Là thiệt hại mà các bên có thể lường trước được

- **Thiệt hại phi thực tế:**

- Là thiệt hại do bên bị vi phạm tự thổi phồng lên, không có căn cứ
- Là thiệt hại nằm ngoài nhận quan của các bên
- Không được bồi thường thiệt hại phi thực tế



c. Bồi thường thiệt hại

- Nguyên tắc bồi thường

- Muốn đòi bồi thường, bên bị vi phạm phải CM thiệt hại bằng chứng từ, chứng cứ hợp lý. CM được bao nhiêu thì được bồi thường bấy nhiêu
- Bên đòi bồi thường phải có nghĩa vụ hạn chế tổn thất (một đòi hỏi của thiện chí)
 - Không được bồi thường những thiệt hại đáng lẽ có thể hạn chế được
 - Những chi phí chi ra để hạn chế tổn thất đều được bồi thường



Ví dụ về các khoản được bồi thường

- A nhập sợi từ B. Hàng giao kém phẩm chất.
- A phải tái chế sợi: chi phí là **x USD**
- Trong thời gian tái chế 2 tuần, A phải giảm công suất hoạt động của nhà máy vì không đủ sợi dệt. Lãi mất hưởng: **y USD**
- Tiến độ dệt không như dự kiến nên A giao vải chậm cho khách hàng nước ngoài và phải chịu phạt **z USD**
- Do có những khoản chi ngoài dự kiến, A trả lương chậm cho công nhân. Họ đình công, gây thiệt hại **t USD**

A được bồi thường những khoản thiệt hại nào?



d. Tạm ngừng thực hiện HĐ

e. Đình chỉ thực hiện HĐ

- TH áp dụng?
- Hậu quả pháp lý?
- Ví dụ?
- So sánh giữa 3 chế tài: Hủy HĐ, tạm ngừng thực hiện HĐ và đình chỉ thực hiện HĐ:
 - TH áp dụng?
 - Ảnh hưởng đến hiệu lực của HĐ?
 - Hành vi hoàn trả?
 - Hậu quả pháp lý?



f. Hủy hợp đồng

- TH áp dụng

- Khi các bên có thỏa thuận về TH được hủy HĐ
- Theo quy định của pháp luật
 - Luật của CH Pháp: một bên có quyền hủy HĐ khi bên kia **vi phạm chủ yếu** HĐ
 - Luật TMVN năm 2005 (Đ312): một bên có quyền hủy HĐ khi bên kia **vi phạm cơ bản** nghĩa vụ HĐ



d. Hủy hợp đồng

- TH áp dụng

- CISG quy định 2 trường hợp hủy HĐ (Đ64.1; Đ49.1)
 - Khi một bên có sự **vi phạm cơ bản** HĐ
 - Khi một bên không thực hiện HĐ trong thời hạn đã được gia hạn thêm



Vi phạm cơ bản là gì?

Điều 25 CISG: “Một sự vi phạm HĐ do 1 bên gây ra là vi phạm cơ bản nếu sự vi phạm đó làm cho bên kia bị thiệt hại mà người bị thiệt hại, trong 1 chừng mực đáng kể bị mất cái mà họ có quyền chờ đợi trên cơ sở HĐ, trừ phi bên vi phạm không tiên liệu được hậu quả đó và 1 người có lý trí minh mẫn cũng sẽ không tiên liệu được nếu họ cũng ở vào hoàn cảnh tương tự”

Điều 3 khoản 13 LTMVN năm 2005: là sự vi phạm HĐ của một bên gây thiệt hại cho bên kia đến mức làm cho bên kia không đạt được mục đích của việc giao kết HĐ (Đ.3 K.13)

(?): vi phạm về phẩm chất có phải là vi phạm cơ bản không?

(?): vi phạm về thời hạn giao hàng có phải là vi phạm cơ bản không?

Một số ví dụ



Ví dụ về vi phạm cơ bản

- Ví dụ 1:

- HĐ mua bán rượu giữa cty VN và Cty Pháp quy định rượu nồng độ 18 độ
- NB Pháp giao rượu với nồng độ là 14 độ
- NM VN có quyền hủy HĐ không?

- Ví dụ 2:

- HĐ mua bán giày giữa cty VN và cty Ý
- Phẩm chất: giày da nam, màu đen, loại I, size 40-42
- Hàng giao: giày da nam, màu đen, loại I, size 37-39
- NM VN có quyền hủy HĐ không?



Ví dụ về vi phạm cơ bản

- Ví dụ 3

- Cty VN nhập bột sơn từ cty Nhật Bản để làm tranh sơn mài
- Phẩm chất: bột sơn loại I, xuất xứ Nhật Bản
- Giao hàng: bột sơn loại I, xuất xứ HongKong
- Bên VN đòi hủy HĐ.



Thực tiễn xét xử công nhận những TH được hủy HĐ

- Người mua có quyền hủy HĐ khi:
 - NB không giao hàng mà thời hạn giao hàng là một ngày cụ thể
 - NB không giao hàng trong thời hạn đã được gia hạn thêm
 - NB giao sai loại hàng, giao hàng sai mẫu
 - NB giao hàng kém phẩm chất đến nỗi không đáp ứng được mục đích của NM
- Người bán có quyền hủy HĐ khi
 - NM không trả tiền trong thời hạn đã được gia hạn thêm
 - NM không nhận hàng trong thời hạn đã được gia hạn thêm



d. Hủy hợp đồng

- **Hậu quả pháp lý:**

- Hợp đồng không có hiệu lực từ thời điểm giao kết
- Hoàn trả
- Bên vi phạm HĐ có lỗi dẫn đến hủy HĐ phải bồi thường thiệt hại



Điều khoản hủy HĐ

- Tránh những khó khăn, tranh cãi, xung đột trong việc áp dụng chế tài này
- Ép đối phương tôn trọng thỏa thuận
- Quy định rõ những TH áp dụng cụ thể chế tài này:
 - NM chậm thanh toán quá 90 ngày
 - NB giao hàng sai xuất xứ



Mối quan hệ giữa các chế tài

- Chế tài thực hiện thực sự không thể áp dụng đồng thời với chế tài Hủy HĐ, tạm ngừng và đình chỉ thực hiện HĐ
- Chế tài bồi thường thiệt hại được áp dụng đồng thời với các chế tài khác
- Chế tài phạt được áp dụng đồng thời với các chế tài khác



Bài tập tình huống về hủy hợp đồng và bồi thường thiệt hại

- Nguyên đơn: người NK VN
- Bị đơn: người XK Hàn Quốc
- HĐ ký ngày 5/5/1996
- Đối tượng HĐ: 10 xe tải đã qua sử dụng hiệu TOWER
- Điều 3 HĐ: xe phải là xe tải gốc. Kiểm tra phẩm chất do người bán tiến hành ở cảng đi.
- Điều 7 HĐ: nếu giao hàng chậm hoặc mở L/C chậm thì nộp phạt mỗi ngày chậm là 0,1% trị giá HĐ, nhưng tối đa không quá 8% trị giá HĐ



Bài tập tình huống về hủy hợp đồng và bồi thường thiệt hại

- Ngày 2/7/1996, NĐ nhận hàng tại cảng TP.HCM phát hiện 10 xe đều là xe khách từ 7-12 chỗ đã tháo bỏ ghế ngồi
- 4/7/1996: NĐ mời Vinacontrol giá định. BBGD kết luận: 8 xe chở khách 7 chỗ và 2 xe chở khách 12 chỗ, có lỗi trên sàn xe
- 8/7/1996, NĐ fax cho BĐ đơn khiếu nại kèm BBGD, yêu cầu BĐ nhận lại xe, trả lại tiền
- 15/7/1996, BĐ fax cho NĐ, nhờ NĐ tái xuất giúp 10 xe.
- 18/7/1996, NĐ trả lời: BĐ trả tiền hàng rồi mới giúp BĐ tái xuất 10 xe



Bài tập tình huống về hủy hợp đồng và bồi thường thiệt hại

- 5/10/1996, do BĐ không trả tiền hàng và nhận lại xe, NĐ kiện BĐ ra VIAC đòi BĐ nhận lại xe và trả cho NĐ số tiền là 41.590 USD, gồm:

- 1. Tiền hàng đã thanh toán 37.000USD
- 2. Phạt vi phạm HĐ: 2.960USD
- 3. Phí mở L/C: 280USD
- 4. Phí giám định: 300USD
- 5. Chi phí dỡ hàng: 400USD
- 6. Lãi suất trên số tiền 37.000USD kể từ ngày thanh toán đến ngày đi kiện 650USD

Các yêu cầu trên của đơn kiện có được thỏa mãn không? Tại sao?



- Bộ sưu tập đồ cổ của Robinson bị mất. Ông ta thông báo trên tạp chí đồ cổ Apollo Antique Digest rằng anh ta sẽ trả \$2500 cho một con ngựa cổ bằng gốm thời nhà Hán với giấy chứng nhận xác thực. Con ngựa cao khoảng 22 inches. Cả Nguyễn và Gibson đều thấy thông báo này và họ cũng có một đồ cổ thời nhà Hán. Nguyễn cố gắng đưa ra một lời đề nghị mới với Robinson đó là liệu con lạc đà cổ bằng gốm có được không.
- Robinson đưa ra một thông báo quảng cáo khác trên tờ báo đó là sẽ trao giải thưởng cho ai trả lại bộ sưu tập đồ cổ bị mất; sau đó anh lại quyết định tốt hơn sẽ dùng số tiền này mua bộ sưu tập khác thay thế.
- Hỏi: liệu lời đề nghị của Robinson ban đầu có phải offer không và có thể dẫn đến hợp đồng không.
- Lời đề nghị của Nguyễn có phải là một counter offer hay không.
- Liệu Robinson có thể rút lại lời hứa thưởng của mình không?



HỢP ĐỒNG ĐIỆN TỬ

- Khái niệm:
- Theo UETA 1999 : - *Hợp đồng là toàn bộ nghĩa vụ pháp lý phát sinh từ sự thỏa thuận của các bên*
- *Điện tử được hiểu là những thứ sử dụng công nghệ điện, điện tử, kỹ thuật số, từ tính, truyền dẫn không dây, quang học điện tử, hoặc các công nghệ tương tự.*
- *Theo luật giao dịch điện tử VN 2005: “Hợp đồng điện tử là hợp đồng được thiết lập dưới dạng thông điệp dữ liệu theo quy định của Luật này.”*



- Hợp đồng điện tử và hợp đồng văn bản
- Giống nhau?
- Khác nhau?



1.2. Đặc điểm của hợp đồng điện tử

- Tính phi biên giới
- Tính ảo
- Tính trung gian
- Tính hiện đại, chính xác
- Tính rủi ro cao



2. Một số vấn đề pháp lý cần lưu ý về hợp đồng điện tử

2.1. Liên quan đến quy trình, thủ tục giao kết hợp đồng điện tử

- Khó xác định chủ thể hợp đồng
- Giao kết hợp đồng tự động
- Hiệu lực của chữ ký điện tử
- Giá trị pháp lý (hiệu lực) của các điều khoản trong hợp đồng



2.2. Liên quan đến quá trình thực hiện hợp đồng:

- Khung pháp lý về hợp đồng điện tử còn khác nhau giữa các quốc gia*
- Nhiều rủi ro liên quan đến khía cạnh kỹ thuật*
- Khó khăn trong việc giải quyết tranh chấp hợp đồng điện tử*

