

CHƯƠNG 2

HỢP ĐỒNG KINH DOANH QUỐC TẾ

CHƯƠNG 2

Tài liệu học tập:

1. GS. TS. Nguyễn Thị Mơ (Chủ biên), *Giáo trình Pháp luật trong hoạt động kinh tế đối ngoại*, NXB Thông tin và truyền thông, 2009
2. GS.TS. Nguyễn Thị Mơ (Chủ biên), *Giáo trình Pháp lý đại cương*, NXB Giáo dục 2008
3. Bộ luật dân sự Việt Nam năm 2005
4. Luật Thương mại Việt Nam năm 2005

CHƯƠNG 2

Tài liệu tham khảo

1. Cẩm nang HĐTM (2007), VCCI & Danida
2. Luật hợp đồng Việt ả am – Bản án và bình luận bản án, TS. Đỗ Văn Đại, ả XB. Chính trị Quốc gia, Hà ả ội, 2009
3. 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
4. GS. TS. ả guyễn Thị Mơ, Cẩm nang pháp luật về HĐTM điện tử, ả XB LĐ-XH, 2006

CHƯƠNG 2

Tài liệu tham khảo

5. ả guyễn Thị Dung, Pháp luật về hợp đồng trong thương mại và đầu tư- những vấn đề pháp lý cơ bản, ả XB. Chính trị quốc gia, 2009

6. PGS.TS. ả guyễn Văn Luyện, TS. Lê Thị Bích Thợ, TS. Dương Anh Sơn, *Giáo trình Luật Hợp đồng thương mại quốc tế*, ả XB. ĐH Quốc gia TP.HCM, 2005

7. Bộ nguyên tắc của Uả IDROIT về hợp đồng thương mại quốc tế năm 2004

CHƯƠNG 2

Kết cấu chương:

I. Tổng quan về hợp đồng kinh doanh quốc tế

- 1. Khái niệm chung về hợp đồng kinh doanh quốc tế*
- 2. Nguồn luật điều chỉnh hợp đồng kinh doanh quốc tế*

II. Giao kết hợp đồng kinh doanh quốc tế

- 1. Nguyên tắc giao kết hợp đồng*
- 2. Đề nghị giao kết hợp đồng*
- 3. Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng*
- 4. Một số vấn đề cần lưu ý khi giao kết hợp đồng kinh doanh quốc tế*

CHƯƠNG 2

Kết cấu chương (t.):

III. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng kinh doanh quốc tế và vấn đề hợp đồng vô hiệu

1. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng

2. Hợp đồng vô hiệu và hậu quả pháp lý

IV. Thực hiện hợp đồng kinh doanh quốc tế

1. Nguyên tắc thực hiện hợp đồng

2. Nghĩa vụ của các bên

3. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng

CHƯƠNG 2

Kết cấu chương (t.):

V. Hợp đồng điện tử

1. Hợp đồng điện tử

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

CHƯƠNG 2

I. Tổng quan về hợp đồng kinh doanh quốc tế

1. Khái niệm chung về hợp đồng kinh doanh quốc tế

Khái niệm về hợp đồng:

Đ388 BLDS 2005

+ Thỏa thuận : Đ402 BLDS 2005

+ Các bên : Đ14-Đ23, Đ84-Đ105 BLDS 2005

+ ả ghĩa vụ : Đ280 BLDS 2005

→ Giá trị pháp lý của hợp đồng?

Đ4 BLDS 2005

CHƯƠNG 2

1. Khái niệm chung về hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

→ Hình thức của hợp đồng?

Đ401 BLDS 2005

- Văn bản
- Lời nói
- Hành vi cụ thể

→ Nội dung của hợp đồng?

Đ402 BLDS 2005

→ Phân loại hợp đồng?

CHƯƠNG 2

1. Khái niệm chung về hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

→ Phân loại hợp đồng?

- Hợp đồng thương mại và hợp đồng dân sự
- Hợp đồng đơn vụ và hợp đồng song vụ (Đ406 BLDS 2005)
- Hợp đồng hai bên, hợp đồng nhiều bên
- Hợp đồng nội, hợp đồng ngoại

...

CHƯƠNG 2

1. Khái niệm chung về hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

→ Vai trò 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

CHƯƠNG 2

1. Khái niệm chung về hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

Hợp đồng kinh doanh quốc tế?

Là sự thỏa thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền và nghĩa vụ đối với nhau trong các hoạt động kinh doanh quốc tế

CHƯƠNG 2

1. Khái niệm chung về hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

Hợp đồng kinh doanh quốc tế và hợp đồng thương mại quốc tế?

- Hai thuật ngữ này được sử dụng với nghĩa như nhau
- Thuật ngữ HĐTMQT được sử dụng rộng rãi hơn (international commercial contracts)

CHƯƠNG 2

1. Khái niệm chung về hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

→ Đặc điểm của hợp đồng kinh doanh quốc tế?

- 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

CHƯƠNG 2

1. Khái niệm chung về hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

VD

Người XK: Người B

Người K: V

HĐ mua bán ô tô

Người K V không trả tiền

Người XK phải làm gì?

CHƯƠNG 2

1. Khái niệm chung về hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

VD

ả B: ARGUS - Bỉ

ả M: OPTICOS – Việt ả am

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?

CHƯƠNG 2

1. Khái niệm chung về hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

→ Phân loại hợp đồng kinh doanh quốc tế:

- 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

CHƯƠNG 2

1. Khái niệm chung về hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

→ Phân loại hợp đồng kinh doanh quốc tế:

- Căn cứ thời hạn thực hiện hợp đồng:

+ Hợp đồng ngắn hạn

+ Hợp đồng trung hạn

+ Hợp đồng dài hạn

CHƯƠNG 2

I. Tổng quan về hợp đồng kinh doanh quốc tế

2. Nguồn luật điều chỉnh hợp đồng kinh doanh quốc tế

Đặt vấn đề

Hợp đồng kinh doanh quốc tế có hiệu lực sẽ trở thành luật đối với các bên tham gia giao kết

→ nếu xảy ra tranh chấp về một vấn đề nào đó đã được thỏa thuận rõ trong hợp đồng thì dựa vào hợp đồng để giải quyết

CHƯƠNG 2

2. Nguồn luật điều chỉnh hợp đồng kinh doanh quốc tế

Đặt vấn đề (t.)

- ả ếu xảy ra tranh chấp về một vấn đề nào đó chưa được thỏa thuận hoặc được thỏa thuận nhưng chưa rõ ràng trong hợp đồng thì phải tìm từ nguồn luật điều chỉnh hợp đồng các quy định có liên quan để giải quyết
- Mỗi quan hệ giữa hợp đồng và luật điều chỉnh hợp đồng?

CHƯƠNG 2

2. Nguồn luật điều chỉnh hợp đồng kinh doanh quốc tế

a. Điều ước quốc tế về thương mại

- Khái niệm:

ĐƯQT về thương mại là sự thỏa thuận bằng văn bản giữa các chủ thể của công pháp quốc tế, mà trước hết và chủ yếu là giữa các quốc gia trên cơ sở bình đẳng và tự nguyện, nhằm ấn định, thay đổi hoặc chấm dứt quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ thương mại quốc tế

CHƯƠNG 2

a. Điều ước quốc tế về thương mại (t.)

- Phân loại:

→ Dựa vào nội dung:

+ ĐUQT điều chỉnh chính sách thương mại: Hiệp định thương mại Việt ả²am – Hoa Kỳ, Hiệp định GATS/WTO...

+ ĐUQT trực tiếp điều chỉnh hợp đồng thương mại: Công ước Viên 1980 về mua bán hàng hóa quốc tế

CHƯƠNG 2

a. Điều ước quốc tế về thương mại (t.)

- Trường hợp áp dụng:

+ Theo sự thỏa thuận của các bên

+ Theo sự lựa chọn của cơ quan giải quyết tranh chấp

- Cách áp dụng

CHƯƠNG 2

2. Nguồn luật điều chỉnh hợp đồng kinh doanh quốc tế

b. Luật quốc gia

- Khái niệm

- Trường hợp áp dụng

- + Theo sự thỏa thuận của các bên
- + Theo sự lựa chọn của cơ quan giải quyết tranh chấp
- + Theo ĐUQT về thương mại mà các bên thỏa thuận hoặc theo sự lựa chọn của cơ quan giải quyết tranh chấp áp dụng cho hợp đồng dẫn chiếu tới

CHƯƠNG 2

b. *Luật quốc gia (t.)*

- Cách áp dụng

- + Áp dụng luật chuyên ngành là luật trực tiếp điều chỉnh quan hệ hợp đồng
- + Khi không có luật chuyên ngành hay luật chuyên ngành không điều chỉnh đầy đủ các quan hệ hợp đồng giữa các bên thì áp dụng luật chung hoạt động kinh doanh quốc tế
- + Khi đã xác định được ngành luật áp dụng thì áp dụng cả văn bản luật và văn bản dưới luật

CHƯƠNG 2

2. Nguồn luật điều chỉnh hợp đồng kinh doanh quốc tế

c. Tập quán quốc tế về thương mại

- Khái niệm:

TQQT về thương mại là những thói quen thương mại được lặp đi, lặp lại trong một thời gian dài, được nhiều nước công nhận và áp dụng rộng rãi trong những hoạt động thương mại nhất định.

CHƯƠNG 2

c. Tập quán quốc tế về thương mại (t.)

→ Điều kiện để một thói quen thương mại được thừa nhận là TQQT về thương mại:

- Là một thói quen phổ biến, được áp dụng thường xuyên và có tính chất ổn định
- Là thói quen duy nhất về từng vấn đề, ở từng địa phương, từng quốc gia hay trong từng khu vực
- Là một thói quen có nội dung cụ thể, rõ ràng mà dựa vào đó, người ta có thể xác định được quyền và nghĩa vụ của các bên

CHƯƠNG 2

c. Tập quán quốc tế về thương mại (.t)

- Phân loại

→ Dựa vào nội dung của TQQT về thương mại:

+ TQQT về thương mại có tính chất nguyên tắc: được hình thành trên cơ sở của nguyên tắc tôn trọng chủ quyền quốc gia và bình đẳng giữa các dân tộc

+ TQQT về thương mại có tính chất cụ thể bao gồm TQQT về thương mại chung, TQQT về thương mại khu vực

CHƯƠNG 2

c. Tập quán quốc tế về thương mại (.t)

- Trường hợp áp dụng

- + Theo sự thỏa thuận của các bên
- + Theo sự lựa chọn của cơ quan giải quyết tranh chấp
- + Theo ĐUQT về thương mại mà các bên thỏa thuận hoặc theo sự lựa chọn của cơ quan giải quyết tranh chấp áp dụng cho hợp đồng dẫn chiếu tới

- Cách áp dụng

CHƯƠNG 2

II. Giao kết hợp đồng kinh doanh quốc tế

1. Nguyên tắc giao kết hợp đồng

- ả nguyên tắc tự do hợp đồng
- ả nguyên tắc tự nguyện
- ả nguyên tắc bình đẳng
- ả nguyên tắc thiện chí và trung thực
- ả nguyên tắc áp dụng tập quán và thói quen trong hoạt động thương mại

CHƯƠNG 2

II. Giao kết hợp đồng kinh doanh quốc tế

1. Nguyên tắc giao kết hợp đồng

a. Nguyên tắc tự do hợp đồng

- Điều 11 LTM 2005
- Điều 4 BLDS 2005
- Điều 1.1 PICC 2004

→ ả ội dung của nguyên tắc:

CHƯƠNG 2

a. Nguyên tắc tự do hợp đồng (t.)

→ 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)

CHƯƠNG 2

1. Nguyên tắc giao kết hợp đồng (t.)

b. Nguyên tắc tự nguyện

- Điều 11 LTM 2005

- Điều 4 BLDS 2005

→ ảnh hưởng của nguyên tắc:

CHƯƠNG 2

1. Nguyên tắc giao kết hợp đồng (t.)

c. Nguyên tắc bình đẳng

- Điều 5 BLDS 2005

- Điều 10 LTM 2005

→ Bảo vệ bên yếu thế trong hợp đồng (đạo đức hợp đồng)

+ Các điều khoản lạm dụng

+ Các điều khoản hạn chế trách nhiệm cho 1 bên

+ Các điều khoản quy định một lợi ích thái quá cho 1 bên

CHƯƠNG 2

c. Nguyên tắc bình đẳng (t.)

Các 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

CHƯƠNG 2

c. Nguyên tắc bình đẳng (t.)

Các điều khoản hạn chế trách nhiệm cho 1 bên

- “ả hà 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 sản xuất không vượt quá 30.000 USD”

CHƯƠNG 2

1. Nguyên tắc giao kết hợp đồng (t.)

d. Nguyên tắc thiện chí và trung thực

- Điều 6 BLDS 2005

- Điều 1.7 PICC 2004

→ ảnh hưởng của nguyên tắc:

CHƯƠNG 2

d. Nguyên tắc thiện chí và trung thực (t.)

A cho B một thời hạn là 48 giờ để chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. B quyết định chấp nhận chỉ ít lâu trước khi hết thời hạn nhưng B không thể liên lạc được với A vì là ngày cuối tuần, máy fax trong văn phòng của A không hoạt động và cũng không có một máy trả lời điện thoại tự động nào để nhận tin nhắn. Vào ngày thứ 2 tuần sau A từ chối lời chấp nhận của B. Hành động của A có đi ngược với những yêu cầu về thiện chí và trung thực không?

CHƯƠNG 2

d. Nguyên tắc thiện chí và trung thực (t.)

Trong một hợp đồng mua bán thiết bị công nghệ cao, người mua sẽ mất quyền được bồi thường về khuyết tật của hàng hóa nếu không thông báo cho người bán tình trạng chính xác của khuyết tật ngay khi phát hiện hoặc lẽ ra phải phát hiện ra khuyết tật đó. Sau khi vận hành thiết bị, người mua A phát hiện ra một khuyết tật của thiết bị nhưng trong thông báo gửi cho B (người cung cấp thiết bị) lại nêu những chỉ dẫn sai về tình trạng của khuyết tật. B cho rằng A mất quyền viện dẫn khuyết tật. Hành động của B có đi ngược với những yêu cầu về thiện chí và trung thực không?

CHƯƠNG 2

d. Nguyên tắc thiện chí và trung thực (t.)

Do gặp phải những khó khăn với nhà cung cấp của mình, A không có khả năng thực hiện việc giao hàng cho B trong thời hạn quy định trong hợp đồng. Hợp đồng có ấn định khoản tiền phạt trong trường hợp giao hàng chậm. Sau khi biết về những khó khăn của A, B nói rằng không đòi hỏi A phải tuân thủ nghiêm ngặt lịch trình giao hàng. Một năm sau, công việc kinh doanh của B bị ảnh hưởng bởi các chuyến hàng giao chậm của A. Tuy nhiên, B tìm cách đòi các khoản tiền phạt cho những chậm trễ này và yêu cầu A trong tương lai phải tuân thủ chặt chẽ lịch trình các chuyến giao hàng.

CHƯƠNG 2

1. Nguyên tắc giao kết hợp đồng (t.)

e. Nguyên tắc áp dụng tập quán và thói quen trong hoạt động thương mại

- Điều 12, Điều 13 LTM 2005

- Điều 1.9 PICC 2004

→ ả ội dung của nguyên tắc

CHƯƠNG 2

e. Nguyên tắc áp dụng tập quán và thói quen trong hoạt động thương mại (t.)

A đã từng chấp nhận khiếu nại của B về SL và CL hàng hóa gửi đến trong vòng 2 tuần sau khi giao hàng. Trong lần GD này, A đã cho rằng khiếu nại của B về bao bì của hàng hóa trong vòng 2 tuần là quá muộn. A có vi phạm có ả T áp dụng thói quen trong hoạt động TM hay không?

CHƯƠNG 2

e. Nguyên tắc áp dụng tập quán và thói quen trong hoạt động thương mại (t.)

A – nhân viên địa ốc – viện dẫn một tập quán chuyên môn của nước mình với B – khách hàng nước ngoài. B có bị ràng buộc bởi tập quán này không?

CHƯƠNG 2

e. Nguyên tắc áp dụng tập quán và thói quen trong hoạt động thương mại (t.)

A – đại lý bán hàng ở nước X – nhận được yêu cầu của B – một trong những khách hàng của mình ở nước Y đòi được hưởng chiết khấu 10% trên khoản tiền thanh toán bằng tiền mặt, là một tập quán được thừa nhận ở nước B. A có bị ràng buộc bởi tập quán này không?

CHƯƠNG 2

II. Giao kết hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

2. Đề nghị giao kết hợp đồng

a. Khái niệm

- Điều 390 BLDS 2005
- Điều 14 CƯ Viên 1980
- Điều 2.1.2. PICC 2004

CHƯƠNG 2

2. Đề nghị giao kết hợp đồng (t.)

b. Đặc điểm của đề nghị giao kết hợp đồng

- Thể hiện rõ ý định giao kết hợp đồng → **Nội dung** của đề nghị giao kết hợp đồng phải **rõ ràng, đủ chính xác**
 - Thể hiện ý chí của bên đưa ra đề nghị bị **ràng buộc** khi đề nghị giao kết hợp đồng được chấp nhận
 - Được gửi đến 1 hoặc 1 số người xác định cụ thể
- Phân biệt đề nghị giao kết hợp đồng với lời mời đưa ra đề nghị giao kết hợp đồng, quảng cáo...

CHƯƠNG 2

b. Đặc điểm của đề nghị giao kết hợp đồng (t.)

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

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

CHƯƠNG 2

2. Đề nghị giao kết hợp đồng (t.)

c. Thời hạn hiệu lực của ĐNGKHĐ

- Được quy định trong Đả GKHHĐ

“Đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực đến ngày 30/9/2011”

“Đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực trong vòng 30 ngày kể từ ngày ký phát”

CHƯƠNG 2

c. Thời hạn hiệu lực của ĐNGKHĐ (t.)

-Thời điểm bắt đầu có hiệu lực của Đả GKHD

+ Do bên đề nghị ấn định

+ ả ếu bên đề nghị không ấn định thì đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực kể từ khi bên được đề nghị nhận được đề nghị đó.

CHƯƠNG 2

c. Thời hạn hiệu lực của ĐNGKHĐ (t.)

- Thời điểm kết thúc hiệu lực của Đả GKHHĐ

+ Bên được đề nghị giao kết hợp đồng từ chối

+ Hết thời hạn hiệu lực được quy định trong Đả GKHHĐ

+ Thông báo về thay đổi Đả GKHHĐ có hiệu lực

+ Thông báo về rút lại Đả GKHHĐ có hiệu lực

+ Thông báo về hủy bỏ Đả GKHHĐ có hiệu lực

+ Theo thoả thuận của các bên trong thời hạn chờ bên được đề nghị trả lời.

CHƯƠNG 2

2. Đề nghị giao kết hợp đồng (t.)

d. Thay đổi, rút lại và hủy bỏ ĐNGKHĐ

- Thay đổi, rút lại Đả GKHHĐ

→ Điều kiện?

- Hủy bỏ Đả GKHHĐ

→ Điều kiện?

CHƯƠNG 2

2. Đề nghị giao kết hợp đồng (t.)

e. Từ chối ĐNGKHD

A nhận được đề nghị giao kết hợp đồng của B chỉ rõ là đề nghị có giá trị ràng buộc trong vòng hai tuần. A trả lời đề nghị này bằng thư và đề xuất một số điều kiện khác mà B không chấp nhận. Thời hạn 2 tuần vẫn còn. A chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng của B không có chỉnh sửa gì. B có bị ràng buộc bởi lời đề nghị của mình đã đưa ra với A nữa hay không?

CHƯƠNG 2

II. Giao kết hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

3. Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng

a. Khái niệm

- Điều 396 BLDS 2005
- Điều 18 CƯ Viên 1980
- Điều 2.1.6. PICC 2004

CHƯƠNG 2

3. Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng (t.)

b. Đặc điểm của chấp nhận ĐNGKHĐ

- Thể hiện rõ ý định của bên được đề nghị về việc chấp nhận toàn bộ nội dung của đề nghị

→ Phân biệt chấp nhận Đả GKHHĐ với thông báo đã nhận được Đả GKHHĐ hay thư bày tỏ sự quan tâm tới Đả GKHHĐ?

- Việc chấp nhận phải **vô điều kiện**

- Không làm thay đổi/thay đổi **cơ bản** nội dung của đề nghị giao kết hợp đồng

CHƯƠNG 2

3. Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng (t.)

c. Thời hạn chấp nhận ĐNGKHĐ

- Khi bên đề nghị có ấn định thời hạn trả lời thì thời hạn chấp nhận Đả GKHHĐ là thời hạn hiệu lực của Đả GKH

→ Chấp nhận Đả GKHHĐ muộn và thông báo chấp nhận Đả GKHHĐ đến muộn?

- Đả GKHHĐ bằng lời nói → phải chấp nhận ngay, trừ khi hoàn cảnh chỉ ra điều ngược lại

CHƯƠNG 2

3. Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng (t.)

d. Hình thức chấp nhận ĐNGKHĐ

- Bảng văn bản
- Bảng lời nói
- Bảng hành vi thực tế: thanh toán trước một phần giá hàng, vận chuyển hàng hóa...
- Sự im lặng hay không hành động (inaction) có được coi là chấp nhận không?

CHƯƠNG 2

3. Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng (t.)

e. Hiệu lực của chấp nhận ĐNGKHĐ

- Thời điểm chấp nhận Đả GKHHĐ có hiệu lực:
 - + Thuyết tổng phát
 - + Thuyết tiếp thu
- rủi ro trong việc truyền đạt thông tin?

CHƯƠNG 2

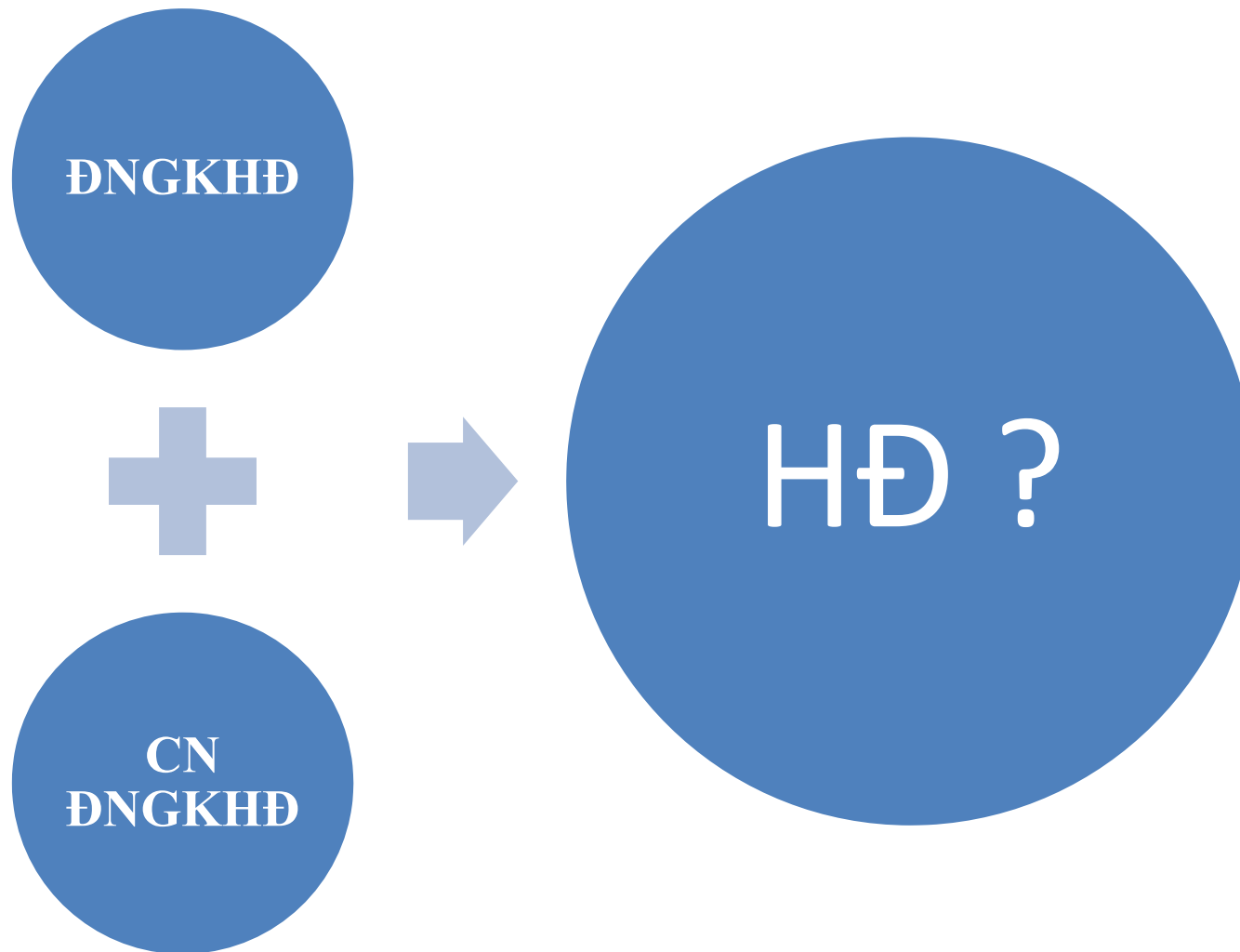
3. Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng (t.)

f. Rút lại chấp nhận ĐNGKHĐ

- Điều kiện?

CHƯƠNG 2

II. Giao kết hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)



CHƯƠNG 2

II. Giao kết hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

Mary nhìn thấy quảng cáo sau trên cửa kính của 1 cửa hàng: “Chào hàng đặc biệt trong ngày hôm nay: đĩa nhạc MJ giá 2,99 USD”. Mary chọn 5 đĩa và đưa cho người bán hàng. ả gười bán hàng đề nghị 64,95 USD. Mary bực tức chỉ cho người bán hàng thấy thông báo trên cửa kính và người bán hàng nhận rằng đã có sự nhầm lẫn, giá là 12,99 USD/đĩa. Hỏi người bán hàng có rằng buộc trách nhiệm gì không?

CHƯƠNG 2

II. Giao kết hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

Công ty A (Việt ả am) sang Anh đàm phán để ký kết hợp đồng với công ty B. Hai công ty đã thống nhất mọi điều khoản trừ điều khoản thanh toán – công ty A đề nghị thanh toán bằng L/C trả chậm 180 ngày, công ty B đề nghị thanh toán bằng L/C trả ngay. Công ty A không đồng ý và bỏ về nước. 5 ngày sau, công ty B điện sang chấp nhận L/C trả chậm 180 ngày. Hỏi hợp đồng đã được hình thành hay chưa?

CHƯƠNG 2

II. Giao kết hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

Công ty X (Hoa Kỳ) gửi fax chào mua 300 chiếc khăn quàng lụa các loại dành cho phụ nữ của công ty Y (Pháp) với giá là 20 USD/chiếc, điều kiện giao hàng FCA Paris, Incoterms 2000. Công ty Y fax trả lời với nội dung: đồng ý bán 300 chiếc khăn quàng lụa dành cho phụ nữ, trong đó, 150 chiếc khăn có họa tiết hình lá (50 khăn màu xanh lá cây, 50 khăn màu xanh da trời, 50 khăn màu xanh nước biển), 150 khăn có họa tiết hình hoa (50 khăn màu vàng, 50 khăn màu đỏ, 50 khăn màu da cam), giá là 20USD/chiếc, điều kiện giao hàng là FCA Paris, Incoterms 2000, giao cho AirFrance → Căn cứ vào Công ước Viên 1980 về mua bán hàng hóa quốc tế thì hợp đồng hình thành chưa?

CHƯƠNG 2

II. Giao kết hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

22/8/ã , công ty A (Việt ã am) chào hàng công ty B (Pháp). Chào hàng có hiệu lực đến 16h30 ngày 16/9/ã . Đến 15/9/ã , công ty A vẫn không nhận được chấp nhận chào hàng. Sáng 18/9/ã , công ty A nhận được fax chấp nhận chào hàng của công ty B chuyển vào 23h00 ngày 15/9/ã . Công ty A không chấp nhận và coi chấp nhận chào hàng đến muộn. Công ty B thì khẳng định ngược lại. Hỏi lập luận của công ty nào đúng? Biết rằng Luật điều chỉnh là Công ước Viên 1980 và 15/9/ã là ngày thứ sáu.

CHƯƠNG 2

II. Giao kết hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

Ngày 14/9/2017, công ty A (Anh) telex cho công ty B (Hoa Kỳ) chào mua 1000 tấn đường theo giá thị trường. Bản telex đến văn phòng công ty B vào 17h00. Vì nhân viên vận hành telex của công ty B đã về nhà, công ty B gửi thư chấp nhận ngay sau đó. Thư này đến tay người mua vào 14h30 ngày 17/9/2017. Trong khi đó, 9h30 ngày 17/9/2017, công ty A đã gửi 1 telex khác cho công ty B hủy đơn chào hàng. Công ty B nhận được telex này cũng vào 9h30 ngày 17/9/2017. Hãy tư vấn cho công ty A xem đơn chào hàng có ràng buộc họ hay không?

CHƯƠNG 2

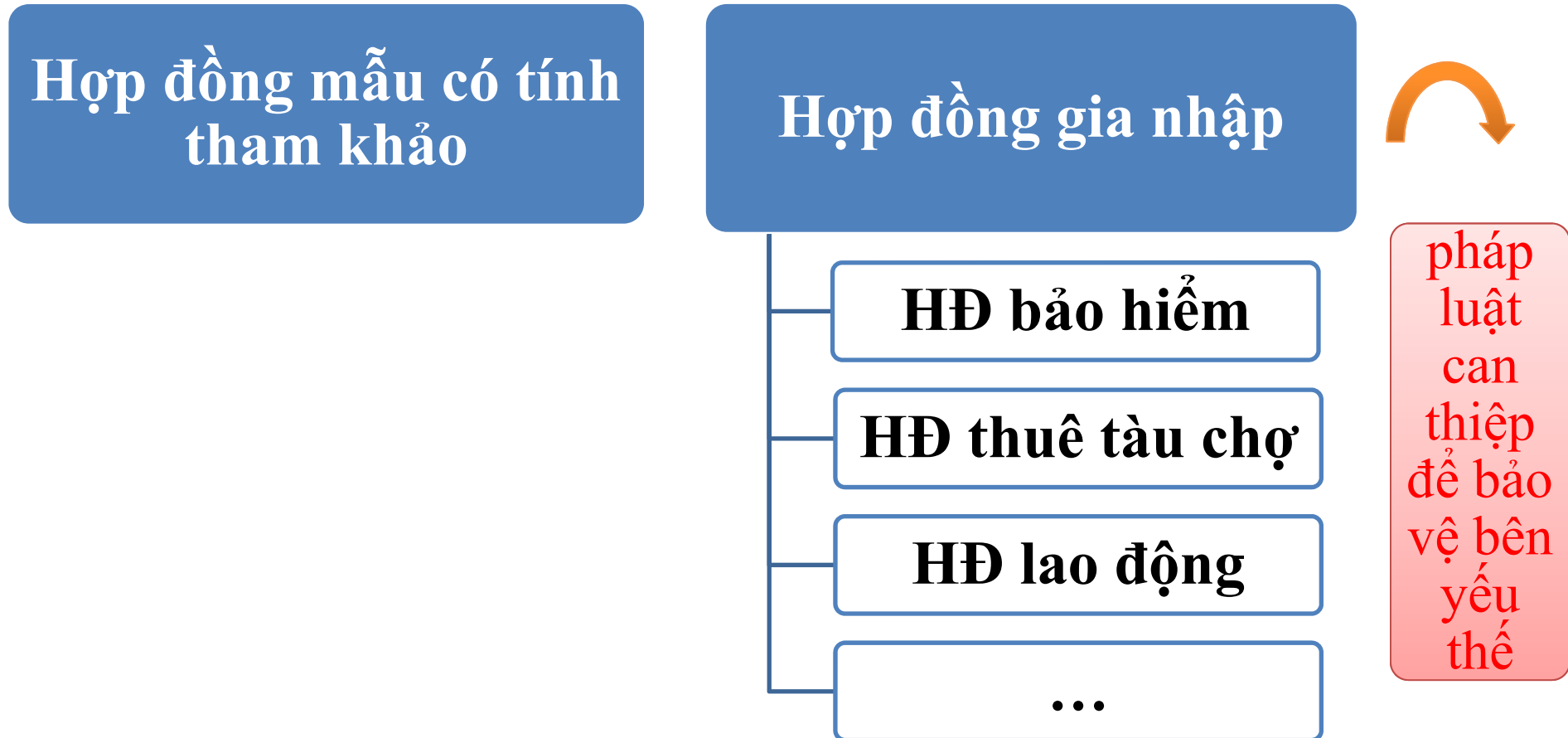
II. Giao kết hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

4. Một số vấn đề cần lưu ý khi giao kết HĐKDQT

a. Xung đột pháp luật trong giao kết HĐKDQT

CHƯƠNG 2

4. Một số vấn đề cần lưu ý khi giao kết HĐKDQT (t.) b. Sử dụng hợp đồng mẫu trong giao kết HĐKDQT



CHƯƠNG 2

4. Một số vấn đề cần lưu ý khi giao kết HĐKDQT (t.)

c. Sử dụng điều kiện giao dịch chung trong giao kết HĐKDQT

- Điều kiện giao dịch chung nếu được các bên tham chiếu bằng cách chỉ rõ trong hợp đồng kinh doanh quốc tế sẽ có giá trị bắt buộc đối với các bên
- Các bên cần rà soát lại để có những bảo lưu đối với những điều khoản bất lợi

CHƯƠNG 2

4. Một số vấn đề cần lưu ý khi giao kết HĐKDQT (t.)

d. Nghĩa vụ và trách nhiệm tiền hợp đồng

- Ví dụ: A có ý định giao kết hợp đồng thành lập công ty liên doanh với B hoặc C – hai nhà sản xuất xe hơi hàng đầu của nước X. Trong quá trình đàm phán với B, A nhận được những thông tin tương đối chi tiết về kế hoạch chế tạo ra một kiểu xe hơi mới của B → A có nghĩa vụ giữ bí mật những thông tin liên quan tới việc thiết kế kiểu dáng xe hơi mới này với C khi việc đàm phán với B không dẫn đến việc ký kết hợp đồng?

CHƯƠNG 2

4. Một số vấn đề cần lưu ý khi giao kết HĐKDQT (t.)

e. Một số lỗi thường gặp khi giao kết HĐKDQT

- Không tự mình soạn thảo hợp đồng
- Điều khoản thanh toán không rõ ràng
- Thiếu các điều khoản chung
- Suy diễn
- Bỏ sót một số điều khoản

CHƯƠNG 2

III. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng kinh doanh quốc tế và vấn đề hợp đồng vô hiệu

1. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng kinh doanh quốc tế

- Quy định của các nước khác nhau là không hoàn toàn giống nhau

- Về cơ bản, có 4 điều kiện:

- + Điều kiện về chủ thể của hợp đồng
- + Điều kiện về nội dung và mục đích của hợp đồng
- + Điều kiện về hình thức của hợp đồng
- + Điều kiện về sự tự nguyện của các bên khi tham gia giao kết hợp đồng

CHƯƠNG 2

1. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

PL Việt ả am quy định 4 điều kiện hiệu lực:

- Chủ thể của hợp đồng phải hợp pháp
- Hình thức của hợp đồng phải hợp pháp
- ả ội dung và mục đích của hợp đồng phải hợp pháp
- Hợp đồng được giao kết trên nguyên tắc tự nguyện

CHƯƠNG 2

1. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

- Chủ thể của hợp đồng phải hợp pháp
+ phải có **năng lực chủ thể pháp luật** (gồm: *năng lực pháp luật* và *năng lực hành vi*)

CHƯƠNG 2

1. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

- Chủ thể của hợp đồng phải hợp pháp (t.)
 - + ả ếu việc giao kết hợp đồng được thực hiện thông qua **người đại diện** thì đó phải là người đại diện hợp pháp của cá nhân, pháp nhân

CHƯƠNG 2

1. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

- Hình thức của hợp đồng phải hợp pháp:

VD: Điều 27 khoản 2 LTM 2005 quy định về hình thức của HĐMBHHQT → hình thức của HĐ phải là văn bản hoặc các **hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương văn bản**

CHƯƠNG 2

1. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

- ội dung và mục đích của hợp đồng phải hợp pháp → nội dung và mục đích của hợp đồng không vi phạm điều cấm của pháp luật, không trái **đạo đức xã hội**
- + Đối tượng của hợp đồng không bị cấm kinh doanh theo quy định của pháp luật
- + Có đầy đủ các **điều khoản chủ yếu**
- + Các thỏa thuận trong hợp đồng không trái với các **quy phạm bắt buộc** của pháp luật

CHƯƠNG 2

1. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

- Hợp đồng được giao kết trên nguyên tắc tự nguyện
 - + Các bên được tự do bày tỏ ý chí và thỏa thuận mọi vấn đề trong hợp đồng
 - + ả hững trường hợp vi phạm nguyên tắc tự nguyện: có sự ép buộc, lừa dối, nhầm lẫn

CHƯƠNG 2

III. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng kinh doanh quốc tế và vấn đề hợp đồng vô hiệu (t.)

2. Hợp đồng vô hiệu và hậu quả pháp lý

- Các trường hợp hợp đồng vô hiệu
- Hậu quả pháp lý:
 - + 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

CHƯƠNG 2

IV. Thực hiện hợp đồng kinh doanh quốc tế

1. Nguyên tắc thực hiện hợp đồng

- Thực hiện đúng hợp đồng, đúng đối tượng, chất lượng, số lượng, chủng loại, thời hạn, phương thức và các thỏa thuận khác
- Thực hiện một cách trung thực, theo tinh thần hợp tác và có lợi nhất cho các bên, đảm bảo tin cậy lẫn nhau
- Không được xâm phạm đến lợi ích của nhà nước, lợi ích công cộng, quyền và lợi ích hợp pháp của người khác

CHƯƠNG 2

IV. Thực hiện hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

2. Nghĩa vụ các bên

- ả nghĩa vụ được quy định trong hợp đồng
- ả nghĩa vụ mặc định:

CHƯƠNG 2

IV. Thực hiện hợp đồng kinh doanh quốc tế (t.)

3. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng

a. Khái niệm

-Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng kinh doanh quốc tế là dạng cụ thể của trách nhiệm pháp lý phát sinh trong lĩnh vực hoạt động kinh doanh quốc tế

→ Trách nhiệm và nghĩa vụ?

CHƯƠNG 2

3. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng (t.)

b. Đặc điểm

- Được áp dụng trên cơ sở hành vi vi phạm HĐKDQT có hiệu lực pháp luật
- Có nội dung gắn liền với việc thực hiện các nghĩa vụ theo hợp đồng hoặc trách nhiệm về tài sản
- Do cơ quan, tổ chức có thẩm quyền hoặc bên bị vi phạm áp dụng trên cơ sở những quy định của pháp luật.

CHƯƠNG 2

3. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng (t.)

c. Quy trách nhiệm cho bên vi phạm

-Bên bị vi phạm để quy trách nhiệm cho bên vi phạm trước hết phải chứng minh có hành vi vi phạm và áp dụng nguyên tắc suy đoán lỗi

+ **Hành vi vi phạm**: là việc không thực hiện, thực hiện không đầy đủ hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ theo thoả thuận giữa các bên hoặc nghĩa vụ mặc định

+ **ả nguyên tắc suy đoán lỗi**: ả ếu một bên vi phạm HĐ thì bị suy đoán là có lỗi

CHƯƠNG 2

3. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng (t.)

d. Miễn trách nhiệm cho bên vi phạm

-Bên vi phạm để thoát trách nhiệm phải chứng minh mình không có lỗi do rơi vào các trường hợp miễn trách nhiệm

→ 3 trường hợp miễn trách phổ biến:

- a. Xảy ra sự kiện bất khả kháng
- b. Hành vi vi phạm của một bên hoàn toàn do lỗi của bên kia
- c. Hành vi vi phạm của một bên do lỗi của bên thứ ba

CHƯƠNG 2

d. Miễn trách nhiệm cho bên vi phạm (t.)

d1. Sự kiện bất khả kháng (Force Majeure)

- Khái niệm: Đ161 BLDS 2005, Đ79 K1 CISG 1980,
Đ7.1.7 PICC

→ Sự kiện bất khả kháng là những trở ngại mà:

+ Xảy ra sau khi hợp đồng được ký kết

+ Dẫn đến sự vi phạm hợp đồng

+ ằm ngoài tầm kiểm soát của bên vi phạm →

Bên vi phạm không thể lường được vào thời điểm giao kết hợp đồng, hoặc không thể tránh hoặc vượt qua được

CHƯƠNG 2

d1. Sự kiện bất khả kháng (Force Majeure) (t.)

- ả ghĩa vụ của bên gặp sự kiện bất khả kháng
 - + Thông báo về sự kiện bất khả kháng
 - + Cung cấp bằng chứng chứng minh sự kiện bất khả kháng và mối quan hệ nhân quả giữa sự kiện bất khả kháng và hành vi vi phạm hợp đồng

CHƯƠNG 2

d. Miễn trách nhiệm cho bên vi phạm (t.)

d2. Hành vi vi phạm của một bên hoàn toàn do lỗi của bên kia

CHƯƠNG 2

d2. Hành vi vi phạm của một bên hoàn toàn do lỗi của bên kia (t.)

ả ếu cả hai bên đều có lỗi: phải chịu trách nhiệm theo tỷ lệ lỗi của mình

Ví dụ: Tranh chấp giữa người bán Thụy Sỹ và người mua Hà Lan về cách thức kiểm tra chất lượng hàng hóa (Phán quyết số 5)

CHƯƠNG 2

d. Miễn trách nhiệm cho bên vi phạm (t.)

d3. Hành vi vi phạm của một bên do lỗi của bên thứ ba

- Bên thứ ba này có thể là ai?
- Trong trường hợp nào bên vi phạm được miễn trách do lỗi của bên thứ ba? (Đ79 K2 CISG 1980)

CHƯƠNG 2

3. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng (t.)

e. Các chế tài do vi phạm hợp đồng

Điều 292 LTM 2005

- Buộc thực hiện đúng hợp đồng (Thực hiện thực sự)
- Phạt vi phạm
- Bồi thường thiệt hại
- Tạm ngừng thực hiện hợp đồng
- Đình chỉ thực hiện hợp đồng
- Hủy hợp đồng

CHƯƠNG 2

e. Các chế tài do vi phạm hợp đồng (t.)

e1. Buộc thực hiện đúng hợp đồng

- Khái niệm: là việc bên bị vi phạm yêu cầu bên vi phạm thực hiện đúng hợp đồng hoặc dùng các biện pháp khác để hợp đồng được thực hiện và bên vi phạm phải chịu chi phí phát sinh (Đ297 K1 LTM 2005)
- Các yếu tố cấu thành trách nhiệm:
 - + có hành vi vi phạm
 - + có lỗi của bên vi phạm

CHƯƠNG 2

e. Các chế tài do vi phạm hợp đồng (t.)

e1. Buộc thực hiện đúng hợp đồng

- Trường hợp áp dụng:

- + Giao thiếu hàng hoặc cung ứng dịch vụ không đúng hợp đồng?
- + Giao hàng hoá, cung ứng dịch vụ kém chất lượng?
- + Bên vi phạm không hành động theo yêu cầu của bên bị vi phạm
- + Không thanh toán tiền hàng hoặc phí sử dụng dịch vụ?

CHƯƠNG 2

e. Các chế tài do vi phạm hợp đồng (t.)

e2. Phạt vi phạm

- Khái niệm: là việc bên bị vi phạm yêu cầu bên vi phạm trả một khoản tiền phạt do vi phạm hợp đồng nếu trong hợp đồng có thoả thuận (Đ300 LTM 2005)
- Các yếu tố cấu thành trách nhiệm:
 - + có hành vi vi phạm (được quy định trong hợp đồng đối với phạt vi phạm)
 - + có lỗi của bên vi phạm

CHƯƠNG 2

e1. Phạt vi phạm (t.)

-Các loại phạt

+ *Phạt bội ước*: “*ả ếu ả B không giao hàng trong thời gian 2 tháng kể từ khi hết thời hạn giao hàng, ả M có quyền hủy HĐ và đòi ả B khoản tiền phạt bằng 7% trị giá HĐ*” → được áp dụng khi không thực hiện HĐ

+ *Phạt vạ*: “*ả ếu ả B 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*” được áp dụng khi chậm thực hiện HĐ

CHƯƠNG 2

e. Các chế tài do vi phạm hợp đồng (t.)

e3. Bồi thường thiệt hại

- Khái niệm: là việc bên vi phạm bồi thường những tổn thất do hành vi vi phạm hợp đồng gây ra cho bên bị vi phạm (Đ302 K1 LTM 2005)

- Các yếu tố cấu thành trách nhiệm:

- + có hành vi vi phạm
- + có thiệt hại thực tế
- + hành vi vi phạm hợp đồng là nguyên nhân trực tiếp gây ra thiệt hại
- + có lỗi của bên vi phạm

CHƯƠNG 2

e3. Bồi thường thiệt hại (t.)

- Thiệt hại được bồi thường:

+ **Thiệt hại vật chất:**

(1) Tồn thất hay giảm sút tài sản của bên bị vi phạm

(2) Các chi phí phải chi ra do sự vi phạm HĐ

(3) 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

CHƯƠNG 2

e3. Bồi thường thiệt hại (t.)

- Thiệt hại được bồi thường (t.)

+ **Thiệt hại thực tế:**

(1) Là thiệt hại có căn cứ, được CM một cách hợp lý, thực tế

(2) Là thiệt hại mà các bên có thể lường trước được

+ **Thiệt hại phi thực tế:**

(1) Là thiệt hại do bên bị vi phạm tự thổi phồng lên, không có căn cứ

(2) Là thiệt hại nằm ngoài nhận quan của các bên

→ Không được bồi thường thiệt hại phi thực tế

CHƯƠNG 2

e3. Bồi thường thiệt hại (t.)

- Thiệt hại được bồi thường (t.)
 - + **Thiệt hại trực tiếp:** là thiệt hại do hành vi vi phạm của bên kia trực tiếp gây ra
 - + **Thiệt hại gián tiếp:** là 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

CHƯƠNG 2

e3. Bồi thường thiệt hại (t.)

VD: A nhập sợi từ B. Hàng giao kém phẩm chất nên A phải tái chế sợi với 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 là **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?

CHƯƠNG 2

e. Các chế tài do vi phạm hợp đồng (t.)

e4. Hủy hợp đồng

- Khái niệm: là việc một bên chấm dứt thực hiện nghĩa vụ hợp đồng và làm cho hợp đồng không có hiệu lực kể từ thời điểm giao kết.

→ Hủy bỏ một phần HĐ hoặc toàn bộ HĐ

+ Hủy bỏ một phần HĐ → HĐ vẫn còn hiệu lực.

+ Hủy bỏ toàn bộ HĐ → HĐ được coi là không có hiệu lực từ thời điểm giao kết.

CHƯƠNG 2

e4. Hủy hợp đồng (t.)

- Các yếu tố cấu thành trách nhiệm:
 - + có hành vi vi phạm (**vi phạm cơ bản**, hoặc vi phạm theo sự thỏa thuận của các bên về áp dụng hủy hợp đồng)
 - + có lỗi của bên vi phạm

CHƯƠNG 2

e4. Hủy hợp đồng (t.)

-Vi phạm cơ bản: *Điều 3 khoản 13 LTM 2005, Điều 25 CISG*

→vi phạm về phẩm chất, vi phạm về thời hạn giao hàng có phải là vi phạm cơ bản không?

CHƯƠNG 2

e4. Hủy hợp đồng (t.)

- Vi phạm cơ bản (t.)

VD1: HĐ mua bán rượu giữa công ty X (Việt ả am) và công ty B (Pháp) quy định rượu nồng độ 18 độ.

Công ty B giao rượu với nồng độ là 14 độ

→ Công ty A có quyền hủy HĐ không?

CHƯƠNG 2

e4. Hủy hợp đồng (t.)

- Vi phạm cơ bản (t.)

VD 2: HĐ mua bán giày giữa công ty A (Việt ả am) và Công ty B (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

→ Công ty A có quyền hủy HĐ không?

CHƯƠNG 2

e4. Hủy hợp đồng (t.)

- Vi phạm cơ bản (t.)

VD3: Công ty A (Việt ả am) nhập bột sơn từ công ty B (ả hạt Bản) để làm tranh sơn mài

Phẩm chất: bột sơn loại I, xuất xứ ả hạt Bản

Giao hàng: bột sơn loại I, xuất xứ Hồng Kông

→ Công ty A có quyền hủy HĐ không?

CHƯƠNG 2

e4. Hủy hợp đồng (t.)

- Thực tiễn xét xử công nhận những TH được hủy HĐ

+ ả gười mua có quyền hủy HĐ khi:

(1) ả B không giao hàng mà thời hạn giao hàng là một ngày cụ thể

(2) ả B không giao hàng trong thời hạn đã được gia hạn thêm

(3) ả B giao sai loại hàng, giao hàng sai mẫu

(4) ả B giao hàng kém phẩm chất đến nỗi không đáp ứng được mục đích của ả M

CHƯƠNG 2

e4. Hủy hợp đồng (t.)

- Thực tiễn xét xử công nhận những TH được hủy HĐ
 - + ả gười bán có quyền hủy HĐ khi
 - (1) ả M không trả tiền trong thời hạn đã được gia hạn thêm
 - (2) ả M không nhận hàng trong thời hạn đã được gia hạn thêm

CHƯƠNG 2

e4. Hủy hợp đồng (t.)

- ả ghĩa vụ thông báo về việc hủy hợp đồng?
- Bên vi phạm HĐ có lỗi dẫn đến hủy hợp đồng phải bồi thường thiệt hại

CHƯƠNG 2

e. Các chế tài do vi phạm hợp đồng (t.)

e5. Tạm ngừng thực hiện hợp đồng

- Khái niệm: là việc một bên tạm thời không thực hiện nghĩa vụ HĐMBHH. Khi HĐMBHH bị tạm ngừng thực hiện thì hợp đồng vẫn có hiệu lực (Điều 308 Luật Thương mại 2005)

- Các yếu tố cấu thành trách nhiệm:

+ có hành vi vi phạm (vi phạm cơ bản hoặc vi phạm theo sự thỏa thuận của các bên về áp dụng tạm ngừng thực hiện hợp đồng)

+ có lỗi của bên vi phạm

CHƯƠNG 2

e. Các chế tài do vi phạm hợp đồng (t.)

e6. Đình chỉ thực hiện hợp đồng

- Khái niệm: là việc một bên tạm thời chấm dứt việc thực hiện nghĩa vụ HĐMBHH. Khi HĐMBHH bị đình chỉ thực hiện thì HĐ chấm dứt hiệu lực từ thời điểm bên nhận được thông báo đình chỉ, các bên không thể tiếp tục thực hiện nghĩa vụ hợp đồng (Điều 309 Luật Thương mại 2005)

CHƯƠNG 2

e6. Đình chỉ thực hiện hợp đồng (t.)

- Các yếu tố cấu thành trách nhiệm:
 - + có hành vi vi phạm (vi phạm cơ bản hoặc vi phạm theo các bên thỏa thuận áp dụng đình chỉ thực hiện hợp đồng)
 - + có lỗi của bên vi phạm
- ả nghĩa vụ thông báo về việc đình chỉ thực hiện hợp đồng?
- Thanh toán hoặc thực hiện nghĩa vụ đối ứng?

CHƯƠNG 2

e. Các chế tài do vi phạm hợp đồng (t.)

→ **Mối quan hệ giữa các chế tài**

- Chế tài thực buộc thực hiện đúng hợp đồng 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

CHƯƠNG 2

e. Các chế tài do vi phạm hợp đồng (t.)

Bài tập

Tranh chấp giữa người mua Việt ả am (nguyên đơn) và người bán Hàn Quốc (bị đơn)

Hợp đồng giữa hai bên được ký ngày 5/5/ả có đối tượng là 10 xe tải đã qua sử dụng hiệu TOWER

Điều 3 của hợp đồng quy định xe phải là xe tải gốc, việc kiểm tra chất lượng hàng hóa do người bán tiến hành ở cảng đi.

CHƯƠNG 2

Bài tập (t.)

Điều 7 của hợp đồng quy định nếu giao hàng chậm hoặc mở L/C chậm thì phải nộp phạt mỗi ngày chậm là 0,1% trị giá HĐ, nhưng tối đa không quá 8% trị giá hợp đồng

Ngày 2/7/2018, nguyên đơn nhận hàng tại cảng TP. HCM và phát hiện 10 xe đều là xe khách từ 7-12 chỗ đã tháo bỏ ghế ngồi

Ngày 4/7/2018, nguyên đơn mời Vinacontrol tiến hành giá định; theo đó, BBGD kết luận: 8 xe chở khách 7 chỗ và 2 xe chở khách 12 chỗ, có lỗi trên sàn xe

CHƯƠNG 2

Bài tập (t.)

Ngày 8/7/2015, nguyên đơn fax cho bị đơn đơn khiếu nại kèm BBGD, yêu cầu bị đơn nhận lại xe, trả lại tiền

Ngày 15/7/2015, bị đơn fax cho nguyên đơn, nhờ nguyên đơn tái xuất giúp 10 xe tải nói trên.

Ngày 18/7/2015, nguyên đơn yêu cầu bị đơn trả tiền hàng rồi sẽ giúp bị đơn tái xuất xe

Ngày 5/10/2015, do bị đơn không trả tiền hàng, nguyên đơn kiện bị đơn ra VIAC đòi trả cho ả Đ số tiền là 41.590 USD

CHƯƠNG 2

Bài tập (t.)

Số tiền nói trên bao 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 nguyên đơn có được thỏa mãn không? Tại sao?

CHƯƠNG 2

V. Hợp đồng điện tử

1. Tổng quan về hợp đồng điện tử

a. Khái niệm

-Điều 11, mục 1, Luật mẫu về Thương mại điện tử Uả CITRAL 1996: **Hợp đồng điện tử được hiểu là hợp đồng được hình thành thông qua việc sử dụng thông điệp dữ liệu**

-- Điều 33 Luật Giao dịch điện tử Việt ả am năm 2005: **Hợp đồng điện tử là hợp đồng được thiết lập dưới dạng thông điệp dữ liệu theo quy định của Luật này**

CHƯƠNG 2

1. Tổng quan về hợp đồng điện tử (t.)

a. Khái niệm

“Thông điệp dữ liệu”: là “thông tin được tạo ra, được gửi đi, được nhận và được lưu trữ bằng phương tiện điện tử”.

→ Hình thức thể hiện thông điệp dữ liệu: Thông điệp dữ liệu được thể hiện dưới dạng hình thức trao đổi dữ liệu điện tử, chứng từ điện tử, thư điện tử, điện tín, điện báo, fax và các hình thức tương tự khác (webpage, file âm thanh, file văn bản...)

CHƯƠNG 2

1. Tổng quan về hợp đồng điện tử (t.)

a. Khái niệm

Một số hợp đồng điện tử

- Hợp đồng truyền thống được đưa lên web
- Hợp đồng điện tử hình thành qua các thao tác “click”, “browse”, “typing”
- Hợp đồng hình thành qua nhiều giao dịch bằng email
- Hợp đồng được ký qua các sàn giao dịch điện tử, hợp đồng điện tử sử dụng chữ ký số

CHƯƠNG 2

a. Khái niệm (t.)

Hợp đồng truyền thông được đưa lên web

- Hợp đồng đăng ký sử dụng dịch vụ Internet, điện thoại
- Hợp đồng tư vấn
- Hợp đồng du lịch
- Hợp đồng vận tải
- Học trực tuyến
- ...

Bên A

Bên B

Nội dung

Điều 1.

Điều 2.

.....

Tôi đồng ý

CHƯƠNG 2

a. Khái niệm (t.)

Hợp đồng điện tử hình thành qua các thao tác “click”, “browse”, “typing”

amazon.com/exec/obidos/search-handle-form/104-9214291-5589553

amazon.com. [VIEW CART](#) | [WISH LIST](#) | [YOUR ACCOUNT](#) | [HELP](#) [Top Sellers in Apparel & Accessories](#)

[WELCOME](#) [NGUYEN'S STORE](#) **BOOKS** [APPAREL & ACCESSORIES](#) [ELECTRONICS](#) [TOYS & GAMES](#) [MUSIC](#) [DVD](#) [SEE MORE STORES](#)

[BESTSELLERS](#) [THE NEW YORK TIMES® BEST SELLERS](#) [MAGAZINES](#) [CORPORATE ACCOUNTS](#) [E-BOOKS & DOCS](#) [BARGAIN BOOKS](#) [USED BOOKS](#)

Results for **electronic commerce**

Search: for [GO!](#)

Searches: [e-commerce](#); [ecommerce](#); [e-business](#)

<p>0...</p> <p>ce of</p> <p>John</p> <p>as</p> <p>are</p>	<p>Most popular results for electronic commerce :</p> <ol style="list-style-type: none"><p>Electronic Commerce 2004: A Managerial Perspective, Third Edition - - by Efraim Turban, et al; Hardcover (Rate it) Buy new: \$130.67 -- Used & new from: \$62.99</p><p>Electronic Commerce, Fourth Edition - - by Gary P. Schneider; Paperback (Rate it) -- Used & new from: \$14.99</p>	<p>Listmania! Add your list</p> <p><p>My Favourite E-Business Books: A list by Peter Leerskov, Graduate Diploma E-business (7 item list)</p></p>
---	--	---

CHƯƠNG 2

a. Khái niệm (t.)

Hợp đồng điện tử hình thành qua các thao tác “click”, “browse”, “typing”

Hợp đồng gói kèm (shrink-wrap agreements)

Công ty ProCD bán một chương trình cơ sở dữ liệu (SelectPhone) chứa thông tin từ 3000 danh bạ điện thoại. Công ty bán cùng chương trình khách hàng lẻ được chiết khấu; điều khoản chiết khấu đã thể hiện trên một hợp đồng gọi là giấy phép dùng sản phẩm với nội dung là chỉ giới hạn sử dụng chương trình cho mục đích phi thương mại không bán lại.

CHƯƠNG 2

Hợp đồng gói kèm (shrink-wrap agreements) (t.)

Ông Zeidenberg đã mua chương trình theo dạng bán lẻ và bán lại trên Internet,

ProCD kiện Zeidenberg → ông này đã lập luận rằng hợp đồng chưa được thực thi vì ông ta không thể xem hợp đồng cho đến khi ông ta mua và mở bao bì ra (hợp đồng được gói kèm với phần mềm bên trong bao bì).

CHƯƠNG 2

Hợp đồng gói kèm (shrink-wrap agreements) (t.)

Tòa án giải thích rằng Zeidengerg đã tự ràng buộc mình với các điều khoản sử dụng chương trình một khi anh ta đã có cơ hội gửi trả nó lại người bán.

Tòa án lý luận rằng nếu ghi các điều khoản bên ngoài bao bì thì cần phải in chất lượng tốt vì dễ bị mờ và trầy, mặt khác thông tin về bảo hành và hướng dẫn sử dụng có ích hơn cho người dùng cho nên sẽ không có đủ chỗ bên ngoài để in các điều khoản.

CHƯƠNG 2

a. Khái niệm (t.)

Hợp đồng điện tử hình thành qua các thao tác “click”, “browse”, “typing”

Hợp đồng nhấp chuột (Click-wrap contract)

CHƯƠNG 2

a. Khái niệm (t.)

Hợp đồng hình thành qua nhiều giao dịch bằng email

ả gười bán (Việt ả am) và ả gười mua (ả hạt Bản) gặp nhau tại Hội chợ (Việt nam) và thỏa thuận bằng miệng hợp đồng mua bán vào ngày 4/6/ả . Theo đó:

- Đối tượng hợp đồng: 5.000 sản phẩm bình gốm (theo mẫu đã thống nhất)
- Giá: 2 USD/pc FOB Hải Phòng
- Giao hàng: 45 ngày sau khi ký hợp đồng
- Thanh toán: TTR 50 trước khi giao hàng, thanh toán nốt 50% sau khi giao hàng
- Cảng đến: Yokohama, ả hạt Bản

CHƯƠNG 2

a. Khái niệm (t.)

Hợp đồng hình thành qua nhiều giao dịch bằng email
đã gây 11/6/đ , theo đề nghị của người mua, người bán
thảo một hợp đồng bằng e-mail với nội dung chính
như hai bên đã thỏa thuận, cuối email ghi:

Best regards

đ guyen Van đ B

DIRECTOR

ABC Import-Export Co., Ltd.

1A Lang thuong, Dong Da, Hanoi, Vietnam

Tel: 84-4-7751581; Fax: 84-4-7751582

CHƯƠNG 2

a. Khái niệm (t.)

Hợp đồng sử dụng chữ ký số

Chữ ký điện tử được tạo lập dưới dạng từ, chữ, số, ký hiệu, âm thanh hoặc các hình thức khác bằng phương tiện điện tử, **gắn liền hoặc kết hợp một cách logic với thông điệp dữ liệu**, có khả năng xác nhận người ký thông điệp dữ liệu và xác nhận sự chấp thuận của người đó đối với nội dung của thông điệp dữ liệu

CHƯƠNG 2

a. *Khái niệm (t.)*

Hợp đồng sử dụng chữ ký số

A cryptic message

ZIXNW
ZXTTR
ATFZI
ISKPA

Dear Bob,

Alice's key = YDGNU
Amy's key = VRGAT
Anna's key = AHUYT

A clear message

MEET ME AT
THE CORNER
BY 8PM AND
DON'T

Enter a key here: vrgat

Decrypt

The message was sent by

Alice

Amy

Anna

CHƯƠNG 2

1. Tổng quan về hợp đồng điện tử (t.)

a. Đặc điểm

- Tính phi biên giới
- Tính ảo
- Tính trung gian
- Tính rủi ro cao

CHƯƠNG 2

V. Hợp đồng điện tử

2. Một số vấn đề pháp lý cần lưu ý

a. 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

CHƯƠNG 2

2. Một số vấn đề pháp lý cần lưu ý (t.)

b. Liên quan đến quá trình thực hiện hợp đồng

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