

Chương 4

MỘT SỐ VẤN ĐỀ PHÁP LÝ VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ

TS. Nguyễn Minh Hằng
Trường ĐH Ngoại Thương

III. XUNG ĐỘT PHÁP LUẬT VỀ HĐMBHHQT (tham khảo giáo trình)

IV. GIAO KẾT HĐMBHHQT

1. Nguyên tắc giao kết
2. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng
3. Vấn đề HĐ vô hiệu
4. Trình tự giao kết

Chú ý:

- Luật TM năm 2005 không đề cập đến giao kết HĐ thương mại
- Dẫn chiếu tới BLDS năm 2005 (Đ388- Đ411)

1. Nguyên tắc giao kết HĐMBHHQT

(điều 389 BLDS 2005)

- Nguyên tắc tự do giao kết
- Nguyên tắc tự nguyện
- Nguyên tắc bình đẳng
- Nguyên tắc thiện chí và trung thực

2. Điều kiện hiệu lực của HĐMBHHQT

(theo pháp luật Việt Nam)

2.1. Chủ thể của HĐ hợp pháp

2.2. Hình thức của HĐ hợp pháp

2.3. Nội dung của HĐ hợp pháp

2.4. HĐ được giao kết trên nguyên tắc tự nguyện

cuu duong than cong. com

Tranh chấp

2.1. Chủ thể hợp pháp

- Chủ thể của hợp đồng là cá nhân, pháp nhân: có NLPL và NLHV
 - > 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

2.1. 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 phải 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?

2.1. Chủ thể hợp pháp

- Các chủ thể nào ở VN có quyền ký các HĐMBHHQT?

+ Trước NĐ 57/1998:

+ Sau NĐ 57/1998:

+ Từ NĐ 44/2001:

+ Từ NĐ 12/2006:

2.2. Hình thức HĐ hợp pháp

- Các nước TB phát triển: không có yêu cầu về hình thức HĐ (điều 11 CISG)
 - 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?

2.3. Nội dung của HĐ hợp pháp

- Đối tượng của HĐ không phải là đối tượng cấm XK, NK ở cả hai nước XK, NK
 - Ở VN, hàng hóa nào bị cấm XK, NK?
- HĐ phải có đầy đủ các điều khoản chủ yếu
 - Thế nào là điều khoản chủ yếu?
 - Điều khoản chủ yếu theo Luật TM năm 2005?
 - Điều khoản chủ yếu theo CISG?

2.3. Nội dung của HĐ hợp pháp

- Nội dung của các điều khoản phải hợp pháp:
 - **Không trái pháp luật**
 - **Không vi phạm đạo đức xã hội**
 - **Không chứa đựng những quy định rõ ràng là bất bình đẳng giữa các bên**

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

2.4. 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:**
 - **Nhàm lẫn:**

3. Vấn đề HĐ vô hiệu

- Các trường hợp HĐ vô hiệu:

cuu duong than cong. com

- Các loại vô hiệu HĐ:

- Vô hiệu toàn bộ:

cuu duong than cong. com

- Vô hiệu một phần:

- Vô hiệu tuyệt đối:

- Vô hiệu tương đối:

3. 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

4. Trình tự giao kết HĐMBHHQT

(tham khảo Đ390-400 BLDS 2005, Đ14-24 CISG)

- Giao kết trực tiếp:
- Giao kết gián tiếp: một bên gửi “offer”, một bên gửi “acceptance”

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

4.1. OFFER

(Đ390 BLDS 2005, Đ14 CISG)

- Khái niệm: là lời đề nghị giao kết HĐ do một bên phát ra cho bên kia
(có thể là chào bán hoặc chào mua)
- 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?
 - 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

4.1. 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)

4.1. OFFER

- Rút lại (thu hồi) offer (Đ15 CISG):
 - Điều kiện rút lại?
- Hủy offer (Đ16 CISG):
 - Điều kiện hủy?

cuu duong than cong. com

4.2. 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
- Chấp nhận trong thời hạn hiệu lực của chào hàng
 - Nếu chấp nhận muộn mà người chào hàng chấp nhận?

4.2. 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 chấp nhận:

cuu duong than cong. com

4.2. Thời điểm và địa điểm giao kết HĐ

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

Từ con nợ trở thành chủ nợ?

- Tháng 2/1996, Công ty TNHH Dũng Tiến ký hợp đồng mua trả góp 50 xe ô tô hiệu CIELO-GI với Công ty VIDAMCO để kinh doanh vận tải taxi.
- Tổng giá trị hợp đồng: 810.000 USD.
- Điều kiện thanh toán: bên mua phải trả trước 20% giá trị hợp đồng vào tháng 4/1996, số còn lại cùng với lãi trả góp được trả làm 3 kỳ, hạn chót phải trả là ngày 15/7/1998.
- VIDAMCO đã giao xe cho Công ty Dũng Tiến, nhưng Dũng Tiến đã không trả đủ tiền cả gốc lẫn lãi theo đúng thời hạn đã thỏa thuận.
- Tháng 4/2001, VIDAMCO làm đơn khởi kiện Dũng Tiến ra tòa.



Từ con nợ trở thành chủ nợ

- Qua hai cấp xét xử, tòa đều tuyên hợp đồng giữa VIDAMCO và Dũng Tiến **vô hiệu toàn bộ**.
- Lý do: Công ty Dũng Tiến phủ nhận tư cách ký hợp đồng của ông Bùi Ngọc Bích- Phó giám đốc Công ty Dũng Tiến.
- **Phán quyết:** Dũng Tiến phải có trách nhiệm hoàn trả VIDAMCO 50 xe ô tô đã nhận từ hợp đồng và đem vào khai thác từ năm 1996, xác nhận giá trị ô tô bị sử dụng qua 4 năm là hơn 340.000 USD. Đồng thời, tòa cũng xác nhận Dũng Tiến đã trả VIDAMCO số tiền là 810.000 USD. So với số tiền phải trả thì Dũng Tiến đã trả quá, do vậy VIDAMCO phải có trách nhiệm hoàn lại số tiền hơn 470.000 USD.



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 CISG?
 - TH2: Luật áp dụng là luật Việt Nam?



Offer + Acceptance = Contract?

- 22/4/1989, công ty Petrolex- VN gửi cho công ty 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 Chủ nhật nên Petrolex thảo sẵn điện tín báo cho IPI biết thời hạn để chấp nhận đã hết nhưng do bộ phận phụ trách 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 bớt rớt 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: Công ước Viên, chú ý điều 19, 20.**

