

MỤC LỤC

| | |
|---|------------------------|
| MỤC LỤC | 1 |
| DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT | Error! Bookmark |
| LỜI MỞ ĐẦU | Error! Bookmark |
| CHƯƠNG 1 | Error! Bookmark |
| 1.1. Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế | Error! Bookmark |
| 1.2. Đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế | Error! Bookmark |
| 1.3. Những nguyên tắc của luật hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế | Error! Bookmark |
| 1.3.1. Nguyên tắc tự do ý chí | Error! Bookmark |
| 1.3.2. Nguyên tắc áp dụng tập quán và thói quen thương mại | Error! Bookmark |
| 1.3.3. Nguyên tắc phù hợp với luật của nước được lựa chọn hoặc dẫn chiếu tới | Error! Bookmark |
| 1.4. Vai trò và ý nghĩa của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế | Error! Bookmark |
| CHƯƠNG 2 | Error! Bookmark |
| 2.1. Hình thức của hợp đồng | Error! Bookmark |
| 2.2. Đề nghị giao kết hợp đồng | Error! Bookmark |
| 2.2.1. Khái niệm đề nghị giao kết hợp đồng | Error! Bookmark |
| 2.2.2. Điều kiện có hiệu lực của đề nghị giao kết hợp đồng | Error! Bookmark |
| 2.2.3. Thời hạn có hiệu lực của đề nghị giao kết hợp đồng | Error! Bookmark |
| 2.2.4. Đưa ra chào hàng mới | Error! Bookmark |
| 2.2.5. Chào hàng trong sự so sánh với các quy định của Các nguyên tắc của Unidroit về hợp đồng thương mại quốc tế | Error! Bookmark |
| 2.3. Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng | Error! Bookmark |
| 2.3.1. Khái niệm chấp nhận đề nghị theo Công ước Viên 1980 | Error! Bookmark |
| 2.3.2. Hiệu lực của chấp nhận chào hàng | Error! Bookmark |
| 2.3.3. Chấp nhận chào hàng: So sánh với PICC | Error! Bookmark |
| 2.3.4. Thay đổi nội dung của chấp nhận đề nghị | Error! Bookmark |
| 2.4. Thời điểm giao kết hợp đồng | Error! Bookmark |
| CHƯƠNG 3 | Error! Bookmark |

| | |
|--|-----------------------|
| 3.1. Về đề nghị giao kết hợp đồng | Error! Bookmar |
| 3.1.1. Qui định chung về đề nghị giao kết hợp đồng | Error! Bookmar |
| 3.1.2. Về điều kiện giá cả trong đề nghị giao kết hợp đồng | Error! Bookmar |
| 3.2. Về chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng | Error! Bookmar |
| 3.3. Kiến nghị gia nhập Công ước Viên 1980 | Error! Bookmar |
| 3.4. Kiến nghị thực hành | Error! Bookmar |
| KẾT LUẬN | Error! Bookmar |
| DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO | Error! Bookmar |

LỜI MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết nghiên cứu đề tài

Giao lưu giữa các nước trên thế giới ngày càng mở rộng theo xu hướng khu vực hóa và toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới. Đặc biệt sự hình thành và phát triển của các tổ chức khu vực, liên khu vực và các công ty đa quốc gia trong mấy thập kỷ vừa qua đã đánh dấu một bước tiến quan trọng trong lịch sử phát triển kinh tế thế giới. Tình hình này khiến cho các quốc gia không thể chỉ bó hẹp hoạt động kinh tế của mình trong phạm vi quốc gia, mà còn phải tham gia vào các hoạt động kinh tế toàn cầu hoặc khu vực nhằm tận dụng mọi lợi thế so sánh. Giao lưu quốc tế của các nước trên thế giới càng mở rộng và phức tạp thì càng cần thiết có pháp luật quốc tế thích hợp để điều chỉnh các mối quan hệ đó. Đồng thời pháp luật quốc gia cần được xem xét trong sự so sánh với pháp luật quốc tế để làm rõ các điểm tương đồng và khác biệt. Trên cơ sở đó các nước chủ động trong quá trình hội nhập.

Hoạt động thương mại quốc tế hiện nay không còn bị giới hạn trong việc trao đổi hàng hóa mà được mở rộng sang cả các lĩnh vực khác như thương mại dịch vụ, thương mại đầu tư, thương mại liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ. Hàng hóa được bán ra ở nhiều quốc gia với số lượng lớn hơn và chủng loại phong phú hơn. Nhưng khi khối lượng cũng như tính phức tạp của mua bán hàng hóa quốc tế tăng lên thì khả năng dẫn đến tranh chấp và hiểu lầm cũng theo đó mà tăng lên nếu như các hợp đồng mua bán hàng hóa không được

soạn thảo một cách cụ thể. Công cụ pháp lý được sử dụng trong việc trao đổi hàng hóa chính là hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Có thể nói rằng, hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế đã và đang đóng vai trò chủ đạo trong hoạt động ngoại thương của Việt Nam. Kim ngạch xuất nhập khẩu của nước ta không ngừng tăng cao trong những năm gần đây, và đặc biệt là sẽ được tăng cao hơn nữa khi Việt Nam đã là thành viên của tổ chức Thương mại Thế giới (WTO).

Thực tiễn ký kết hợp đồng trong lĩnh vực kinh doanh, thương mại ở Việt Nam trong thời gian vừa qua cho thấy rằng, hợp đồng được ký kết chủ yếu theo thói quen mà không theo kỹ năng pháp lý. Cũng chính vì vậy mà những vấn đề liên quan đến giá trị pháp lý của đề nghị giao kết hợp đồng (chào hàng) và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng không mấy được quan tâm. Trong khi đó, để một hợp đồng là một căn cứ pháp lý bảo vệ quyền lợi cho mình thì khâu giao kết hợp đồng dường như là quan trọng nhất. Tuy nhiên, pháp luật Việt Nam về vấn đề giao kết hợp đồng vẫn còn khá nhiều điểm chưa sát hợp với thực tiễn áp dụng.

Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG) được soạn thảo bởi Ủy ban của Liên Hợp Quốc về Luật Thương mại quốc tế (UNCITRAL) trong một nỗ lực hướng tới việc thống nhất nguồn luật áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Công ước này đã trở thành công ước được áp dụng rộng rãi nhất trong số các điều ước quốc tế đa phương về mua bán hàng hóa quốc tế với 66 quốc gia thành viên. Chính vì vậy, để góp phần vào việc hoàn thiện pháp luật Việt Nam về vấn đề giao kết hợp đồng, tôi

chọn đề tài “So sánh chế định giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo pháp luật Việt Nam và theo Công ước Viên 1980” để qua đó góp phần hoàn thiện pháp luật Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế theo chủ trương của Đảng.

Chương 1

KHÁI QUÁT CHUNG VỀ GIAO KẾT HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM VÀ THEO CÔNG ƯỚC VIÊN NĂM 1980

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

Khi nói tới hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là nói tới quan hệ dân sự có yếu tố nước ngoài, mà thuật ngữ quan hệ dân sự ở đây được hiểu theo nghĩa rộng bao gồm cả quan hệ dân sự, thương mại, lao động và hôn nhân gia đình . Theo cách hiểu của Bộ luật Dân sự 2005 , hợp đồng mua bán hàng hóa có yếu tố nước ngoài hay yếu tố quốc tế mà được gọi tắt là hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế bao gồm: hợp đồng mà có một bên giao kết là người nước ngoài; hoặc hợp đồng được giao kết theo pháp luật nước ngoài hoặc ở nước ngoài; hoặc hợp đồng mà có đối tượng là tài sản ở nước ngoài. Nhưng đối với Công ước Viên 1980 thì yếu tố quốc tế hay yếu tố nước ngoài được quy định hẹp hơn . Nguồn gốc của hàng hóa không được xem xét đến để xác định hợp đồng đó có phải là hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế hay không. Yếu tố nước ngoài hay yếu tố quốc tế xác định theo chủ thể của hợp đồng. Tuy nhiên , cả hai quan điểm

trên vẫn thống nhất một cách hiểu đơn giản rằng: hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là hợp đồng được giao kết giữa các bên có trụ sở kinh doanh chính tại các nước khác nhau.

1.2. Đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Khi nói tới hợp đồng mua bán hàng hóa nói chung, về mặt pháp lý, người ta nghĩ ngay tới các đặc điểm cơ bản của nó là loại hợp đồng song vụ có đền bù. Bản thân mua bán là một hoạt động trao đổi các lợi ích nhằm đáp ứng các nhu cầu vật chất hoặc tinh thần (hoặc cả hai) của các bên trong quan hệ mua bán đó

Thứ nhất, về chủ thể của hợp đồng:

Trong mua bán hàng hóa thông thường, người ta có thể xem xét tới chủ thể của hợp đồng bởi mua bán hàng hóa là một hành vi thương mại mà nó có thể chỉ được tiến hành bởi thương nhân. Đối với hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, như trên đã nói, người ta buộc phải biết tới sự khác biệt sau về chủ thể- đó sự mua bán giữa các thương nhân có trụ sở thương mại ở các nước khác nhau. Tư cách thương nhân hay năng lực chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế thường không được các điều ước quốc tế qui định mà để cho luật quốc gia qui định. Do đó thương nhân (dù là thể nhân hay pháp nhân) đều có thể giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Tuy nhiên tư cách của họ phải được xác định phù hợp với pháp luật quốc gia nơi họ mang quốc tịch hoặc thường trú.

Thứ hai, về đối tượng của hợp đồng

Như trên đã phân tích hàng hóa mà là đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa được thể giới quan niệm là động sản hữu

hình . Một đặc điểm về đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là đối tượng trong hợp đồng thông thường được dịch chuyển từ quốc gia này sang quốc gia khác hoặc từ khu chế xuất vào thị trường nội địa. Pháp luật các quốc gia đều có những quy định về điều kiện đối với hàng hóa xuất nhập khẩu như: điều kiện về loại hàng hóa được phép, hạn chế hoặc cấm xuất nhập khẩu; điều kiện về hải quan; thuế; đảm bảo lợi ích công cộng, thuần phong mỹ tục... Do đó, hàng hóa là đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế còn phải đáp ứng các điều kiện theo quy định của pháp luật từng quốc gia có các bên ký kết hợp đồng.

Vì vậy, các chủ thể khi tham gia vào quan hệ mua bán hàng hóa quốc tế cần phải tìm hiểu xem hàng hóa định mua hoặc bán có phải là hàng hóa được phép kinh doanh không tại nước của đối tác . *Tóm lại*, hàng hóa cần phải đảm bảo được các yếu tố như trên thì mới có thể được coi là đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

Thứ ba, về đồng tiền thanh toán

Tiền tệ dùng để thanh toán có thể là ngoại tệ đối với một hoặc các bên

Thứ tư, về ngôn ngữ của hợp đồng

Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế thường được ký kết bằng tiếng nước ngoài đối với một hoặc các bên . Tuy nhiên trong thực tiễn người ta có khuynh hướng lựa chọn ngôn ngữ phổ biến, quen dùng hoặc thông thạo.

Thứ năm, về tổ chức giải quyết tranh chấp

Tranh chấp phát sinh từ việc giao kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có thể được giải quyết bởi các hình thức như: tòa án, trọng tài, hòa giải hoặc thương lượng. Tuy nhiên các bên cũng có thể lựa chọn hình thức giải quyết tranh chấp khác như tòa án mini, thẩm phán tư hoặc bồi thẩm đoàn giản lược... tùy thuộc vào sự cho phép của pháp luật

Thứ sáu, về luật điều chỉnh quan hệ hợp đồng

Luật áp dụng cho quan hệ hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là luật quốc gia mà các bên thỏa thuận lựa chọn trong hợp đồng hoặc là luật của quốc gia mà các quy tắc tư pháp quốc tế của nơi giải quyết tranh chấp dẫn chiếu đến

1.3. Những nguyên tắc của luật hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế được tạo lập do sự thỏa thuận của các bên. Do đó luật điều chỉnh quan hệ hợp đồng này cũng có các nguyên tắc của luật hợp đồng nói chung- đó là: nguyên tắc tự do ý chí; nguyên tắc áp dụng tập quán và thói quen thương mại. Ngoài ra luật hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế còn có nguyên tắc riêng là nguyên tắc phù hợp với luật của nước được lựa chọn hoặc dẫn chiếu tới.

1.4. Vai trò và ý nghĩa của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Xu thế toàn cầu hóa ngày càng thúc đẩy giao lưu kinh tế, thương mại. So với các lĩnh vực khác như sản xuất và dịch vụ, thì

mua bán hàng hóa luôn chiếm một tỷ trọng lớn trong nền kinh tế quốc tế. Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là hình thức pháp lý của mua bán hàng hóa quốc tế, do đó ngày càng chiếm vị trí quan trọng trong giao lưu kinh tế nói riêng và trong giao lưu quốc tế nói chung.

Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có các các ý nghĩa pháp lý sau:

Thứ nhất, hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế thể hiện ý chí của các bên tham gia giao kết hợp đồng.

Thứ hai, hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là công cụ pháp lý để bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng của các bên

Thứ ba, hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế giúp các quốc gia kiểm soát hoạt động kinh doanh mua bán hàng hóa

Chương 2

SƠ SÁNH CÁC NỘI DUNG CỤ THỂ CỦA CÔNG ƯỚC VIÊN 1980 VỚI PHÁP LUẬT VIỆT NAM VỀ GIAO KẾT HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ

2.1. Hình thức của hợp đồng

Có thể chia hình thức của hợp đồng thành hai loại: (1) Hình thức chứng cứ; và (2) hình thức kết cấu nội dung

Hình thức chứng cứ là sự bộc lộ vật chất của sự thống nhất ý chí giữa các bên trong quan hệ hợp đồng, có thể có bốn hình thức: văn bản, lời nói, cử chỉ và sự im lặng. Mục này chỉ nói tới hình thức chứng cứ của hợp đồng. Còn hình thức kết cấu nội dung của hợp đồng được nghiên cứu tại mục nói về đề nghị giao kết hợp đồng bởi sự gắn bó chặt chẽ của nó với các điều kiện cụ thể của hợp đồng

2.2. Đề nghị giao kết hợp đồng

2.2.1. Khái niệm đề nghị giao kết hợp đồng

Khái niệm đề nghị giao kết hợp đồng được Công ước Viên 1980 qui định trong sự không tách rời với các điều kiện của đề nghị giao kết hợp đồng:

“(1) Một đề nghị về việc giao kết hợp đồng gửi cho một hay nhiều người xác định được xem là một đề nghị giao kết hợp đồng nếu có tính xác định đầy đủ và thể hiện rõ ý định giao kết hợp đồng của người đề nghị trong trường hợp đề nghị được chấp nhận. Một đề nghị giao kết hợp đồng được coi là đầy đủ nếu có nêu rõ hàng hóa và - ngầm định hoặc rõ ràng - xác định hoặc quy định cách thức xác định giá cả và số lượng hàng hóa của hợp đồng.

(2) Một đề nghị không gửi tới một hoặc nhiều bên xác định thì chỉ được xem là lời mời để đưa ra lời đề nghị, trừ trường hợp ngược lại được nêu rõ bởi bên đưa ra đề nghị đó” (Điều 14).

Cách hiểu của Công ước Viên 1980 có các đặc trưng sau: (1) thể hiện rõ ý định giao kết hợp đồng với người xác định; (2) tính xác định của đề nghị giao kết hợp đồng. Tại đây Công ước Viên 1980 đã nêu rõ tính xác định để thấy được kết cấu nội dung của hợp đồng

trong tương lai nếu bên được đề nghị chấp nhận, và nêu trường hợp đề nghị không gửi tới người xác định, có nghĩa là gửi cho cả thế giới.

2.2.2. Điều kiện có hiệu lực của đề nghị giao kết hợp đồng

Điều 14 Công ước Viên 1980 xác định các đặc trưng hay các điều kiện của đề nghị giao kết hợp đồng như trên đã phân tích. Như vậy khi thiếu một điều kiện thì đề nghị đó không có hiệu lực. Chẳng hạn nếu một đề nghị không được gửi tới người những người xác định thì có thể không được coi là đề nghị giao kết hợp đồng, trừ khi người đề nghị nêu rõ đó là một đề nghị giao kết hợp đồng thì đề nghị đó cũng được coi là đề nghị giao kết hợp đồng. Điều kiện về tính xác định của đề nghị giao kết hợp đồng cho thấy: để thể hiện một hợp đồng mua bán hàng hóa, nội dung của hợp đồng phải xác định rõ đối tượng hàng hoá (tên hàng và số lượng) và phải xác định giá cả để có thể thực hiện. Mặc dù vậy, Công ước Viên 1980 lại qui định nếu hợp đồng được ký kết hợp pháp nhưng trong hợp đồng không ấn định rõ ràng hoặc ngầm định hay qui định phương pháp xác định giá cả thì giá cả trong hợp đồng được coi là giá trên thị trường trong những điều kiện tương tự vào thời điểm ký kết hợp đồng.

Đối với vấn đề điều kiện có hiệu lực của đề nghị giao kết hợp đồng, pháp luật Việt Nam có cách nhìn khoáng đạt hơn, tuy nhiên cần dựa nhiều vào giải thích tư pháp, nhất là giải thích ý tưởng và nội dung của Điều 402, Bộ luật Dân sự 2005 về nội dung của hợp đồng như đã dẫn ở trên.

Ngoài ra Bộ luật Dân sự 2005 áp dụng chung cho tất cả các loại hợp đồng và trong tất cả các phạm vi không kể quan hệ pháp luật

có yếu tố nước ngoài hay không, nên còn dự liệu một số trường hợp sau về hiệu lực của đề nghị giao kết hợp đồng: (1) Trong trường hợp bên đề nghị giao kết hợp đồng chết hoặc mất năng lực hành vi dân sự sau khi bên được đề nghị giao kết hợp đồng trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng thì đề nghị giao kết hợp đồng vẫn có giá trị (Điều 398); và (2) trong trường hợp bên được đề nghị giao kết hợp đồng chết hoặc mất năng lực hành vi dân sự sau khi trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng thì việc trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng vẫn có giá trị (Điều 399).

2.2.3. Thời hạn có hiệu lực của đề nghị giao kết hợp đồng

Bộ luật Dân sự 2005 qui định đề nghị giao kết hợp đồng bắt đầu có hiệu lực khi người được đề nghị nhận được đề nghị đó nó nếu các bên không có thỏa thuận khác (Điều 391). Khi xem xét hiệu lực của đề nghị giao kết hợp đồng phải nói tới sự thay đổi, thu hồi hay hủy bỏ đề nghị đó, tức là xem xét tới quyền này của bên đề nghị. Theo Bộ luật Dân sự 2005, đề nghị giao kết hợp đồng có thể được người đề nghị thay đổi, hủy bỏ hay thu hồi trước khi nó được bên được đề nghị nhận được (Điều 392), tức là đề nghị giao kết hợp đồng không có hiệu lực ràng buộc người đề nghị trong các trường hợp sau đây: (1) Nếu bên được đề nghị nhận được thông báo về việc thay đổi hoặc rút lại đề nghị trước hoặc cùng với thời điểm nhận được đề nghị; và (2) điều kiện thay đổi hoặc rút lại đề nghị phát sinh trong trường hợp bên đề nghị có nêu rõ về việc được thay đổi hoặc rút lại đề nghị khi điều kiện đó phát sinh. Hậu quả của việc thay đổi đề nghị là đề nghị đó được coi là đề nghị mới (Điều 392, khoản 2, Bộ luật

Dân sự 2005). Công ước Viên 1980 qui định trường hợp thông báo hủy đề nghị giao kết hợp đồng được gửi tới người được đề nghị trước hoặc cùng một lúc với đề nghị giao kết hợp đồng thì người đề nghị không bị ràng buộc, thậm chí đối với cả đề nghị giao kết hợp đồng không thể hủy ngang (Điều 15).

Đề nghị giao kết hợp đồng cũng mất hiệu lực trong trường hợp đã hết thời hạn có hiệu lực mà bên được đề nghị không chấp nhận. Về vấn đề này thì pháp luật Việt Nam và Công ước Viên 1980 đồng nhất hoàn toàn.

2.2.4. Đưa ra chào hàng mới

Sau khi nhận được đề nghị, người được đề nghị có thể chấp nhận vô điều kiện đề nghị đó hoặc không chấp nhận, hoặc chấp nhận nhưng có sửa đổi hoặc bổ sung. Chấp nhận đề nghị có sửa đổi hoặc bổ sung được gọi là đáp trả đề nghị hay còn được gọi là hoàn giá chào hàng. Đáp trả đề nghị là việc người được đề nghị trả lời đồng ý với đề nghị nhưng có sửa đổi hoặc bổ sung, thêm hoặc bớt đi một phần nội dung của chào hàng (Điều 19, khoản 1, Công ước Viên 1980). Về mặt pháp lý, đáp trả đề nghị được coi là đề nghị mới của người được đề nghị đối với người đề nghị đầu tiên. Công ước Viên 1980 đi theo khuynh hướng này. Bộ luật Dân sự 2005 của Việt Nam cũng có khuynh hướng tương tự.

2.2.5. Chào hàng trong sự so sánh với các quy định của Các nguyên tắc của Unidroit về hợp đồng thương mại quốc tế

Công ước Viên 1980 là một tiền đề hay là một nguồn tham khảo quan trọng để thiết lập nên “Các nguyên tắc của Unidroit về hợp đồng thương mại quốc tế” (PICC). Do đó nghiên cứu PICC cũng góp phần nghiên cứu khuynh hướng phát triển, cũng như những khúc mắc của Công ước Viên 1980.

Một đề nghị có thể được coi là đề nghị giao kết khi nó thỏa mãn được hai yêu cầu theo Điều 2.2 của PICC. Yêu cầu thứ nhất là nó phải nêu rõ ràng và đầy đủ các nội dung cần thiết của hợp đồng. Bên đối tác, nếu chấp nhận đề nghị giao kết này thì hợp đồng sẽ được xác lập. Yêu cầu thứ hai là nó phải thể hiện rõ ý chí của bên đưa ra đề nghị mong muốn xác lập các nghĩa vụ như trong đề nghị giao kết.

Một đề nghị giao kết hợp đồng sẽ không bao giờ được biết đến nếu như nó không được gửi đến các địa chỉ cần thiết. Theo Điều 2.3 quy định, một đề nghị giao kết hợp đồng chỉ có hiệu lực khi nó đến được với người nhận đề nghị. Thông thường, các đề nghị đều có thể bị hủy bỏ nếu thông báo hủy bỏ này đến trước khi bên được đề nghị chấp nhận đề nghị giao kết. Những trường hợp ngoại lệ được nêu tại khoản 2 Điều 2.4, có hai trường hợp đề nghị giao kết không thể bị hủy bỏ. Thứ nhất, đề nghị có xác định thời hạn cố định để trả lời hoặc xác định rằng nó không thể bị hủy ngang. Thứ hai, đề nghị dù không nêu ra thời hạn như trên, nhưng bên được đề nghị tin tưởng một cách hợp lý rằng đề nghị không thể bị hủy ngang và đã thực hiện trên cơ sở sự tin tưởng như vậy .

Trường hợp từ chối đề nghị giao kết được thể hiện ở điều 2.5. Đề nghị giao kết bị từ chối khi bên đề nghị nhận được sự từ chối của bên được đề nghị. Việc từ chối này có thể được thực hiện bằng cách thể hiện rõ hoặc ngầm hiểu. Từ chối ngầm hiểu có thể được thực hiện bằng sự im lặng nếu các bên có thỏa thuận. Một sự chấp nhận của bên được đề nghị nhưng kèm theo những điều kiện thì cũng được coi là từ chối đề nghị và trở thành một chào hàng mới.

Một từ chối đề nghị sẽ chấm dứt mọi đề nghị cho dù đề nghị đó có thể là đề nghị không hủy ngang. Sự từ chối đề nghị là một trong những nguyên nhân chấm dứt đề nghị. Ngoài việc từ chối đề nghị còn có thể rút lại theo Điều 2.3, có thể bị hủy bỏ theo Điều 2.4, có thể bị hết hạn.

2.3. Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng

2.3.1. Khái niệm chấp nhận đề nghị theo Công ước Viên 1980

Theo Công ước Viên 1980, chấp nhận chào hàng là sự thể hiện ý chí của người được chào hàng đồng ý với những điều kiện của người chào hàng. Về mặt pháp lý một chấp nhận chỉ có giá trị làm phát sinh quan hệ hợp đồng khi người chào hàng nhận biết được sự chấp nhận của người được chào hàng. Sự chấp nhận của người được chào hàng chỉ có giá trị pháp lý khi nó được thể hiện dưới một hành vi nhất định (khoản 1, Điều 18, Công ước Viên 1980)

2.3.2. Hiệu lực của chấp nhận chào hàng

Về mặt pháp lý thì một chấp nhận chào hàng có hiệu lực khi nó được gửi tới tay người chào hàng. Tuy nhiên, một chấp nhận chào

hàng chỉ phát sinh hiệu lực khi nó tới tay người chào hàng nếu thỏa mãn các yêu cầu sau:

+ Chấp nhận chào hàng;

+ Chấp nhận phải được gửi trong thời gian quy định hoặc trong thời gian hợp lý.

theo Công ước Viên 1980: chào hàng có hiệu lực kể từ khi nó tới nơi người được chào hàng nhưng thời hạn để chấp nhận chào hàng được bắt đầu từ khi chào hàng được gửi đi đối với thư, điện tín và từ khi chào hàng tới nơi người được chào đối với các phương tiện truyền thông tức thời; thời hạn hiệu lực của chào hàng được người chào ấn định hoặc là một khoảng thời gian hợp lý; chấp nhận chào hàng có hiệu lực kể từ khi nó tới nơi người chào hàng trong thời hạn hiệu lực của chào hàng .

Theo Luật Thương mại 1997 chào hàng sẽ có hiệu lực kể từ khi nó được gửi đi mà không phân biệt hình thức truyền tin và có hiệu lực trong vòng 30 ngày nếu không có quy định khác

2.3.3. Chấp nhận chào hàng: So sánh với PICC

Có thể nói, các quy định về chấp nhận chào hàng theo PICC là những điều khoản phù hợp với thông lệ quốc tế cũng như Công ước Viên 1980 về mua bán hàng hóa quốc tế. Ngoài ra, PICC còn quy định thêm về việc giao kết hợp đồng có điều kiện, việc đưa ra nhiều điều kiện này có thể do một bên hoặc cả hai bên cùng đưa ra về một điều khoản hay một hình thức cụ thể của hợp đồng. Mong muốn của một hay nhiều bên sẽ được tôn trọng nếu đã thể hiện ý chí

rõ ràng rằng hợp đồng sẽ không được giao kết nếu hai bên chưa thỏa thuận được những điều kiện đó.

Nhìn chung, đa số các hệ thống pháp luật không chỉ ra sự cần thiết phải tuân thủ một hình thức đặc biệt nào cho việc gửi đề nghị giao kết hợp đồng hay chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng được coi là hành vi của người được đề nghị, hành vi này trong một mức độ tin cậy, thể hiện được ý chí của người được đề nghị trong việc ký kết hợp đồng sau này, có nghĩa là ý chí có thể được biểu hiện bằng cách trực tiếp mà cũng có thể ước đoán. Hành vi thụ động hay nói cách khác là sự im lặng của người được đề nghị không được coi là chào hàng đề nghị giao kết hợp đồng. Điều này được quy định trong Điều 18 Công ước Viên 1980. Tuy nhiên pháp luật một số nước có quy định ngoại lệ đối với nguyên tắc này, nhưng phải xuất phát từ thực tế quan hệ thương mại giữa các bên đã có quá trình hoạt động lâu dài hay tập quán thương mại cho phép.

2.3.4. Thay đổi nội dung của chấp nhận đề nghị

Sự trả lời được coi là chấp nhận nếu như nó thể hiện sự đồng ý với đề nghị của người đề nghị. Điều này có nghĩa là người được đề nghị phải đồng ý với tất cả các điều kiện của đề nghị giao kết hợp đồng và không được đưa ra bất kỳ một điều kiện bổ sung, thay đổi hay hạn chế nào ngay cả khi những bổ sung đó là điều khoản có lợi cho người đề nghị. Việc đưa vào chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng những điều kiện mới có nghĩa là bên được đề nghị đã khước từ

đề nghị giao kết hợp đồng cũ và đưa ra đề nghị giao kết hợp đồng mới. Pháp luật của các nước khác nhau có sự đánh giá giá trị pháp lý của chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng có sự thay đổi, bổ sung không giống nhau.

Công ước Viên 1980 quy định rằng, trong trường hợp sự trả lời có chứa đựng những thay đổi, bổ sung nhưng những thay đổi bổ sung này không làm thay đổi bản chất, nội dung cơ bản của đề nghị giao kết hợp đồng thì vẫn được coi là sự chấp nhận nếu như bên đề nghị không phản đối ngay bằng lời những thay đổi, bổ sung cho phía bên kia . (khoản 2, Điều 19, Công ước Viên 1980). Trong trường hợp này, điều kiện của hợp đồng sẽ là những điều kiện sẽ được thay đổi, bổ sung trong chào hàng. Công ước Viên 1980 quy định những thay đổi bổ sung nào là cơ bản. Khoản 3, Điều 19 quy định rằng, những thay đổi, bổ sung liên quan đến giá cả, phương thức thanh toán, khối lượng và chất lượng của hàng hóa; địa điểm và thời gian giao hàng; phạm vi trách nhiệm của một bên trước bên kia cũng như thủ tục giải quyết tranh chấp được coi là những thay đổi cơ bản so với điều kiện của chào hàng.

2.4. Thời điểm giao kết hợp đồng

Thời điểm ký kết hợp đồng có thể nói là không giống nhau trong hệ thống pháp luật khác nhau. Theo quy định của các nước châu Âu lục địa cũng như Công ước Viên 1980 (Điều 23) thì hợp đồng được ký kết vào thời điểm bên đề nghị nhận được thông báo chấp nhận toàn bộ các điều kiện ghi trong đề nghị giao kết hợp đồng. Pháp luật Anh – Mỹ thì quy định hợp đồng được ký kết tại thời điểm

và tại địa điểm khi chấp nhận giao kết hợp đồng được bên được đề nghị gửi cho bưu điện không phụ thuộc vào việc người đề nghị có nhận được nó hay không. Thuyết này gọi là thuyết tổng phát (mail – box theory). Theo đó thì bưu điện được coi là một loại đại diện của người đề nghị

Công ước Viên 1980 quy định về thời điểm ký kết hợp đồng tại Điều 23. Thông thường, đối với giao dịch trực tiếp thì hợp đồng được coi là đã ký kết là thời điểm bên chào hàng nhận được thông báo chấp nhận toàn bộ các nội dung trong chào hàng. Thông báo chấp nhận này phải được gửi trong thời hạn chào hàng còn hiệu lực.

Tóm lại, thời điểm hợp đồng được ký kết phụ thuộc vào hình thức giao kết, sự thỏa thuận của các bên và trên cơ sở những quy định của Công ước Viên 1980 hoặc của các văn bản pháp luật khác mà các bên thống nhất lựa chọn. Tuy nhiên, dù dựa trên cơ sở nào thì nội dung của giao kết phải thể hiện được đầy đủ sự thống nhất ý chí của các bên về những điểm chung của hợp đồng, đồng thời phải thể hiện được ý chí muốn ràng buộc mình vào hợp đồng đó.

Chương 3

KIẾN NGHỊ ĐÓI HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VIỆT NAM VỀ GIAO KẾT HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HOÁ QUỐC TẾ

3.1. Về đề nghị giao kết hợp đồng

3.1.1. Qui định chung về đề nghị giao kết hợp đồng

Khoản 1, Điều 390, Bộ luật Dân sự 2005 nên được sửa đổi như sau: Đề nghị giao kết hợp đồng được gửi cho một hay một số người xác định được coi là chào hàng nếu đề nghị đó được xác định và thể hiện được ý định của người chào hàng chịu sự ràng buộc trong trường hợp đề nghị được chấp nhận. Chào hàng phải có các điều khoản chủ yếu của hợp đồng.

Điều 390, khoản 2, Bộ luật Dân sự 2005 quy định: trong trường hợp đề nghị giao kết hợp đồng có nêu rõ thời hạn trả lời, nếu bên đề nghị lại giao kết hợp đồng với người thứ ba trong thời hạn chờ bên được đề nghị trả lời thì phải bồi thường thiệt hại cho bên được đề nghị mà không được giao kết hợp đồng nếu có thiệt hại phát sinh. Các qui định này không nêu được rõ ngoại diên của khái niệm đề nghị giao kết hợp đồng. Thông thường ngoại diên của “đề nghị” (offer) được thể giới, cũng như Công ước Viên 1980 quan niệm là “đề xuất” (proposal). Đó chính là các thuật ngữ. Trong khi đó từ “đề nghị giao kết hợp đồng” quá dài dòng không có tính chất là một thuật ngữ pháp lý. Vì vậy nghiên cứu sửa đổi lại từ ngữ này là cần thiết.

3.1.2. Về điều kiện giá cả trong đề nghị giao kết hợp đồng

Một số khuyến nghị sau đây có thể là bổ ích đối với doanh nghiệp:

- *Đưa điều kiện giá cả vào thỏa thuận hợp đồng*: Các bên nên dựa trên hoàn cảnh cụ thể của từng thương vụ mà xây dựng thỏa thuận phù hợp về điều kiện giá cả. Ở mức đơn giản nhất cũng nên có quy định về cách thức xác định giá cả .

- *Liên lạc, trao đổi để khẳng định các điều kiện của giao dịch:* trong trường hợp nghi ngờ có sự chưa rõ ràng trong ý định của người chào hàng thì nên trao đổi để làm rõ.

- *Nhận thức rõ quy định của Công ước Viên 1980 về chào hàng có nhiều điểm khác so với quy định pháp luật trong nước:* điều kiện của chào hàng đơn giản hơn, hợp đồng có thể được kết lập có hiệu lực mà không nhất thiết phải có điều khoản về giá cả.

- *Ở khía cạnh lập pháp, cũng cần cân nhắc khả năng của hệ thống pháp luật khi quyết định mức độ tham gia vào Công ước Viên 1980:* Điều 92 của Công ước Viên 1980 cho phép các nước giới hạn mức độ tham gia Công ước, có thể là toàn bộ hoặc từng phần. Từ các phân tích trên, có thể nói nếu Việt Nam chọn tham gia toàn phần đối với Công ước Viên 1980 thì chắc chắn phải có những điều chỉnh trong quy định pháp luật về hợp đồng, trong đó có quy định về nội dung của chào hàng, các quy định điều chỉnh mối liên hệ giữa các điều kiện trong chào hàng với vấn đề hiệu lực của hợp đồng.

3.2. Về chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng

- Pháp luật Việt Nam, về mặt nguyên tắc cũng không coi im lặng là sự chấp nhận chào hàng. Tuy nhiên, khoản 2, Điều 404, Bộ luật Dân sự 2005 quy định rằng, hợp đồng cũng được xem như được giao kết khi hết thời hạn trả lời mà bên nhận đề nghị vẫn im lặng, nếu có thỏa thuận im lặng là sự trả lời chấp nhận giao kết. Tuy nhiên, sẽ hợp lý hơn nếu quy định trên được thay thế bằng quy định: “hợp đồng cũng được xem như được giao kết nếu căn cứ vào thực tiễn

thương mại giữa các bên thì sự im lặng được xem là sự chấp nhận giao kết”

- Trong thực tiễn có nhiều trường hợp mặc dù bên được đề nghị gửi chấp nhận chào hàng sớm và theo điều kiện thương mại thông thường nó phải đến tay người đề nghị sớm, tức là trong thời hạn hiệu lực của chào hàng, tuy nhiên vì lý do khách quan mà lời chấp nhận chào hàng đến trễ . Trường hợp này rất có thể người mua sẽ phải chịu thiệt hại . Pháp luật nên quy định thêm rằng , khi hết thời hạn được quy định trong đề nghị giao kết hợp đồng mà bên đề nghị không nhận được sự trả lời thì phải thông báo ngay cho bên kia biết về điều đó .

- Điều 398, Bộ luật Dân sự 2005 quy định, trong trường hợp bên đề nghị giao kết hợp đồng chết hoặc mất năng lực hành vi dân sự sau khi bên được mời giao kết hợp đồng trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng thì đề nghị giao kết hợp đồng vẫn có giá trị. Điều này có nghĩa là hợp đồng đã được ký kết. Cũng tương tự, Điều 399 quy định, trong trường hợp bên được mời giao kết hợp đồng chết hoặc mất năng lực hành vi dân sự sau khi trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng thì việc trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng vẫn có giá trị. Tôi cho rằng, quy định tại các Điều 398 và 399, Bộ luật Dân sự 2005 thực sự là không cần thiết, không cần thiết vì không những nó thừa mà còn mâu thuẫn với một quy định khác của Bộ luật này như khoản 3, Điều 424 và sẽ gây rất nhiều khó khăn cho việc áp dụng, vì vậy có lẽ tốt nhất là nên loại chúng ra khỏi Bộ luật Dân sự 2005.

3.3. Kiến nghị gia nhập Công ước Viên 1980

Từ khi Công ước Viên 1980 có hiệu lực (ngày 01/01/1988), đến thời điểm hiện nay tổng số các bản án, phán quyết đã lên tới hơn 1.600 vụ việc.

Công ước Viên 1980 cũng góp phần đáng kể vào việc thúc đẩy sự phát triển của quan hệ thương mại về hàng hoá giữa các quốc gia. Việc cùng trở thành thành viên của công ước giúp các quốc gia xích lại gần nhau hơn trong quan hệ mua bán, giúp cho việc giải quyết các tranh chấp phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế được nhanh chóng và thuận lợi hơn.

Trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế diễn ra mạnh mẽ như hiện nay, việc gia nhập Công ước Viên 1980 là hết sức cần thiết và có ý nghĩa to lớn đối với các hoạt động ngoại thương nói chung và hoạt động mua bán hàng hoá (xuất nhập khẩu) nói riêng của Việt Nam. Đây là Công ước về mua bán hàng hóa quốc tế đã được nhiều nước tham gia, phê chuẩn, đóng vai trò quan trọng trong việc giải quyết các xung đột pháp luật trong thương mại quốc tế và thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển. Việt Nam đang trên con đường hội nhập một cách chủ động và tích cực vào nền kinh tế thế giới, đẩy mạnh các quan hệ hợp tác song phương và đa phương, do đó, việc các văn bản luật quốc gia chưa phù hợp với pháp luật quốc tế sẽ gây cho chúng ta nhiều khó khăn, bất lợi, làm phát sinh những xung đột pháp luật với các nước khác và khi giải quyết tranh chấp cũng khó khăn. Luật Thương mại Việt Nam năm 1997 (và ngay cả Luật Thương mại Việt Nam năm 2005) liên quan đến hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế còn bộc lộ nhiều mặt hạn chế và còn chứa đựng

những điều khoản chưa phù hợp với thực tiễn và đòi hỏi của các nhà kinh doanh quốc tế. Điều này đòi hỏi chúng ta phải nhanh chóng có các giải pháp tiến tới gia nhập Công ước Viên 1980 trong thời gian sớm nhất để thống nhất nguồn luật áp dụng cho mua bán hàng hóa quốc tế giữa các doanh nghiệp Việt Nam và các đối tác nước ngoài. Khi đó các doanh nghiệp Việt Nam và nước ngoài sẽ cùng chung tiếng nói, cùng chung quan điểm và nhờ đó, các mối quan hệ hợp tác thương mại quốc tế sẽ ngày càng gắn chặt hơn, lâu bền hơn và rộng mở hơn.

3.4. Kiến nghị thực hành

Kiến nghị thứ nhất là doanh nghiệp cần nghiên cứu để nắm được tinh thần và nội dung của Công ước Viên 1980. Sẽ còn có nhiều tranh chấp nữa về hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế giữa doanh nghiệp Việt Nam và các đối tác nước ngoài sẽ được giải quyết bằng Công ước Viên 1980 bởi các tòa án Việt Nam, tòa án nước ngoài và đặc biệt là các trọng tài quốc tế.

Khuyến nghị thứ hai là doanh nghiệp có thể lựa chọn Công ước Viên 1980 là luật áp dụng cho hợp đồng: Lựa chọn luật áp dụng luôn là một vấn đề quan trọng và khó khăn đối với các nhà đàm phán hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế của Việt Nam. Họ có sự lựa chọn giữa luật Việt Nam, luật quốc gia của đối tác, luật quốc gia của nước thứ ba, điều ước quốc tế như Công ước Viên 1980 hay tập quán thương mại quốc tế...

Hiện tại Việt Nam chưa gia nhập Công ước Viên 1980 nhưng các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam có thể lựa chọn

Công ước Viên 1980 làm nguồn luật điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế vì ba lý do sau:

Thứ nhất, tránh được những khó khăn khi phải đàm phán lựa chọn luật quốc gia làm luật áp dụng cho hợp đồng. Trên thực tế, việc lựa chọn luật quốc gia thường gặp phải rất nhiều khó khăn.

Thứ hai, đây là nguồn luật phổ biến nhất điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế hiện nay. Công ước Viên 1980 đã được phê chuẩn bởi 66 quốc gia, trong đó có rất nhiều quốc gia là bạn hàng lớn và lâu dài của Việt Nam như Pháp, Mỹ, Italia, Liên bang Nga, Canada, Đức, Hà Lan, Australia, Trung Quốc... Các công ty, doanh nghiệp của các nước này đã áp dụng và đã quen áp dụng Công ước Viên 1980 cho các hợp đồng mua bán hàng hoá ký với các đối tác nước ngoài. Vì vậy, nếu doanh nghiệp Việt Nam đề xuất việc áp dụng Công ước Viên 1980 thì sẽ dễ dàng được đối tác chấp nhận.

Thứ ba, có được sự an toàn về mặt pháp lý. Qua việc tìm hiểu các quy định của Công ước Viên 1980 cũng như qua việc phân tích các án lệ liên quan đến Công ước Viên 1980 trong thực tiễn giải quyết tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế, chúng tôi thấy rằng các quy định của Công ước Viên 1980 là phù hợp với thực tiễn thương mại quốc tế, thường được các doanh nghiệp và công ty lựa chọn áp dụng cũng như được các toà án, đặc biệt là các trọng tài quốc tế dẫn chiếu đến khi giải quyết tranh chấp