

HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ MUA BÁN HÀNG HOÁ VỚI THƯƠNG NHÂN NƯỚC NGOÀI

THS NGUYỄN VŨ HOÀNG*

1. Pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hoá với thương nhân nước ngoài (TNNN) là một bộ phận pháp luật có vị trí quan trọng trong pháp luật về hợp đồng ở Việt Nam. Trong quan hệ thương mại với nước ngoài, Việt Nam đã kí kết nhiều điều ước quốc tế như Hiệp định hợp tác giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EU), Hiệp định buôn bán hàng dệt may Việt Nam - EU, các Hiệp định trong khuôn khổ Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), các Hiệp định thương mại song phương, ví dụ Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ... Tuy nhiên, pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hoá với TNNN chỉ thực sự được định hình với các quy định của *Bộ luật Dân sự* năm 1995, *Luật Thương mại* năm 1997. Những văn bản pháp luật hiện hành của Việt Nam điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hoá với TNNN cần kể đến là *Bộ luật Dân sự*, *Luật Thương mại*, Nghị định của Chính phủ số 12/2006/NĐ-CP ngày 23-1-2006 quy định chi tiết thi hành *Luật Thương mại* về hoạt động mua bán hàng hoá quốc tế và các hoạt động đại lý mua bán, gia công và quá cảnh hàng hoá với nước ngoài... Bài viết này nghiên cứu sự điều chỉnh của pháp luật Việt Nam đối với hợp đồng mua bán hàng hoá với TNNN về các vấn đề sau: giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá với TNNN; xử lý xung đột pháp luật và lựa chọn luật áp dụng đối với hợp đồng mua bán hàng hoá với TNNN; thực hiện hợp đồng, xử lý vi phạm hợp đồng mua bán hàng hoá với TNNN.

Về giao kết hợp đồng, pháp luật Việt

Nam đã đề cập tương đối cụ thể về đề nghị giao kết hợp đồng và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Việc giao kết hợp đồng được thể hiện thông qua một đề nghị giao kết hợp đồng và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng.

Đề nghị giao kết hợp đồng là việc thể hiện rõ ý định giao kết hợp đồng và chịu sự ràng buộc về đề nghị này của bên đề nghị đối với bên đã được xác định cụ thể. 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 (Điều 390 *Bộ luật Dân sự*). Pháp luật Việt Nam cũng xác định rõ thời điểm đề nghị giao kết hợp đồng có hiệu lực.

Một nội dung quan trọng khác liên quan đến đề nghị giao kết hợp đồng đó là xác định khi nào bên được đưa ra đề nghị được coi là đã nhận được đề nghị giao kết hợp đồng. Pháp luật Việt Nam đã có bước phát triển quan trọng so với những quy định trước đây khi ghi nhận những trường hợp được coi là đã nhận được đề nghị giao kết hợp đồng.

Để hợp đồng được hình thành cần phải có một chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Theo pháp luật Việt Nam, chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng là sự trả lời của

* Đại học Kinh tế Quốc dân.

bên được đề nghị đối với bên đề nghị về việc chấp nhận toàn bộ nội dung của đề nghị (Điều 396 *Bộ luật Dân sự*). Trong trường hợp bên đề nghị có ấn định thời hạn trả lời thì việc trả lời chấp nhận chỉ có hiệu lực khi được thực hiện trong thời hạn đó; nếu bên đề nghị giao kết hợp đồng nhận được trả lời khi đã hết thời hạn trả lời thì chấp nhận này được coi là đề nghị mới của bên chậm trả lời (Điều 397 *Bộ luật Dân sự*).

Pháp luật Việt Nam cũng đề cập một số hoạt động thương mại có liên quan đến giao kết hợp đồng như quảng cáo, trưng bày, giới thiệu hàng hoá, hội chợ, triển lãm thương mại..., nghĩa vụ bảo mật thông tin của các bên tham gia giao dịch, chống các hành vi cạnh tranh không lành mạnh...

Về xử lý xung đột pháp luật và lựa chọn luật áp dụng với hợp đồng, pháp luật Việt Nam đã có một số quy định liên quan đến xử lý xung đột pháp luật và lựa chọn luật áp dụng đối với giao dịch thương mại có yếu tố nước ngoài. Những quy định này được ghi nhận trong nhiều văn bản, trong đó điển hình là *Bộ luật Dân sự* năm 2005 và *Luật Thương mại* năm 2005.

Bộ luật Dân sự năm 2005 ghi nhận cách thức lựa chọn pháp luật đối với năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự. Năng lực pháp luật của cá nhân là người nước ngoài được xác định theo pháp luật của nước mà người đó có quốc tịch, còn năng lực hành vi của họ được xác định theo pháp luật của nước mà người đó là công dân. Tiêu chí nơi pháp nhân được thành lập được áp dụng để lựa chọn luật áp dụng khi xác định năng lực pháp luật của pháp nhân nước ngoài.

Theo *Bộ luật Dân sự* năm 2005, trong quan hệ giao dịch đơn phương, quyền và nghĩa vụ của bên tự nguyện thực hiện quan hệ giao dịch đơn phương được xác định theo pháp luật của nước nơi cư trú hoặc nơi có hoạt động chính của bên đó (Điều 772).

Trong trường hợp giao kết hợp đồng vắng mặt thì việc xác định nơi giao kết hợp đồng phải tuân theo pháp luật của nước nơi cư trú của cá nhân hoặc nơi có trụ sở chính của pháp nhân là bên đề nghị giao kết hợp đồng (Điều 771).

Pháp luật Việt Nam ghi nhận cách thức áp dụng pháp luật Việt Nam, điều ước quốc tế, pháp luật nước ngoài và tập quán quốc tế đối với các giao dịch có yếu tố nước ngoài. Theo các quy định trong *Bộ luật Dân sự* và *Luật Thương mại*, điều ước quốc tế và pháp luật nước ngoài có thể được áp dụng nếu việc áp dụng hoặc hậu quả của việc áp dụng không trái với các nguyên tắc cơ bản của pháp luật Việt Nam.

Trên thực tế, doanh nghiệp (DN) Việt Nam đã bước đầu có ý thức về việc lựa chọn luật điều chỉnh cho hợp đồng. Luật được lựa chọn áp dụng cho hợp đồng có thể là luật của một bên hợp đồng hoặc luật của một nước thứ ba. Luật được lựa chọn áp dụng với hợp đồng là luật quen thuộc với ít nhất là một bên của hợp đồng. Tuy nhiên, một điều dễ nhận thấy là rất ít trường hợp các DN nước ngoài và DN Việt Nam thoả thuận áp dụng luật Việt Nam. Nhìn chung, luật của bên giao kết hợp đồng nước ngoài hoặc luật của nước thứ ba thường được áp dụng để điều chỉnh. Một trong những nguyên nhân của hiện tượng này là do phía DN nước ngoài chưa thực sự đặt niềm tin vào các quy định của pháp luật Việt Nam. Các DN Việt Nam cũng đã phần nào làm quen với việc áp dụng tập quán thương mại quốc tế, trong đó nổi bật là *Điều kiện Thương mại Quốc tế* (Incoterms), tuy nhiên chủ yếu là chỉ vận dụng hai điều khoản FOB và CIF, còn ít chú ý áp dụng các điều khoản khác của Incoterms.

Về thực hiện hợp đồng, các bên trong quan hệ hợp đồng phải thực hiện đúng hợp đồng, đúng đối tượng, chất lượng, số lượng, chủng loại, thời hạn, phương thức

NGHIÊN CỨU - TRAO ĐỔI

và các thoả thuận khác; thực hiện một cách trung thực, theo tinh thần hợp tác và có lợi nhất cho các bên, bảo đảm tin cậy lẫn nhau và không được xâm phạm đến lợi ích của Nhà nước, lợi ích công cộng, quyền, lợi ích hợp pháp của người khác (Điều 412 Bộ luật Dân sự).

Luật Thương mại đã cụ thể hoá việc thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá, trong đó có trách nhiệm của bên mua và bên bán. Bên bán phải giao hàng, chứng từ theo thoả thuận trong hợp đồng về số lượng, chất lượng, cách thức đóng gói, bảo quản và các quy định khác trong hợp đồng; có nghĩa vụ giao hàng đúng địa điểm đã thoả thuận. Trường hợp hàng hoá được giao cho người vận chuyển nhưng không được xác định rõ bằng kí, mã hiệu trên hàng hoá, chứng từ vận chuyển hoặc cách thức khác thì bên bán phải thông báo cho bên mua về việc đã giao hàng cho người vận chuyển và phải xác định rõ tên và cách thức nhận biết hàng hoá được vận chuyển. Trường hợp bên bán có nghĩa vụ thu xếp việc chuyên chở hàng hoá thì bên bán phải kí kết các hợp đồng cần thiết để việc chuyên chở được thực hiện tới đích bằng các phương tiện chuyên chở thích hợp với hoàn cảnh cụ thể và theo các điều kiện thông thường đối với phương thức chuyên chở đó. Trường hợp bên bán không có nghĩa vụ mua bảo hiểm cho hàng hoá trong quá trình vận chuyển, nếu bên mua có yêu cầu thì bên bán phải cung cấp cho bên mua những thông tin cần thiết liên quan đến hàng hoá và việc vận chuyển hàng hoá để tạo điều kiện cho bên mua mua bảo hiểm cho hàng hoá đó; phải giao hàng vào đúng thời điểm giao hàng đã thoả thuận trong hợp đồng. Trường hợp bên bán giao thừa hàng thì bên mua có quyền từ chối hoặc chấp nhận số hàng thừa đó. Bên mua có nghĩa vụ thanh toán tiền mua hàng và nhận hàng theo thoả thuận. Bên mua phải tuân thủ các phương thức thanh toán, thực hiện việc thanh toán theo trình tự, thủ

tục đã thoả thuận và theo quy định của pháp luật; có nghĩa vụ nhận hàng theo thoả thuận và thực hiện những công việc hợp lý để giúp bên bán giao hàng...

Trong trường hợp các bên có hành vi vi phạm hợp đồng, *Luật Thương mại* Việt Nam đã dự liệu các hình thức chế tài để xử lý bên vi phạm bao gồm: buộc thực hiện đúng hợp đồng; phạt vi phạm; buộc bồi thường thiệt hại; tạm ngừng thực hiện hợp đồng; đình chỉ thực hiện hợp đồng; huỷ bỏ hợp đồng; các biện pháp khác do các bên thoả thuận không trái với nguyên tắc cơ bản của pháp luật Việt Nam, điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên và tập quán thương mại quốc tế (Điều 292). *Luật Thương mại* cũng chỉ rõ mối quan hệ giữa các loại chế tài nêu trên. Ví dụ, trường hợp các bên không có thoả thuận phạt vi phạm thì bên bị vi phạm chỉ có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại, trừ trường hợp *Luật Thương mại* có quy định khác; trường hợp các bên có thoả thuận phạt vi phạm thì bên bị vi phạm có quyền áp dụng cả chế tài phạt vi phạm và buộc bồi thường thiệt hại, trừ trường hợp *Luật Thương mại* có quy định khác (Điều 307).

Những phân tích trên cho thấy, pháp luật Việt Nam đã xác lập được cơ sở pháp lý quan trọng đối với hợp đồng mua bán hàng hoá với TNNN và nhiều quy định của pháp luật Việt Nam đã phù hợp với pháp luật và thông lệ quốc tế. Tuy nhiên, thực tiễn áp dụng pháp luật Việt Nam về hợp đồng mua bán hàng hoá với TNNN cho thấy có một số vấn đề phát sinh sau đây:

Thứ nhất, pháp luật Việt Nam chưa có những quy định về lời mời đưa ra đề nghị giao kết hợp đồng và giá trị pháp lý của những lời mời này.

Thứ hai, pháp luật Việt Nam chưa có những quy định cụ thể về lựa chọn luật áp dụng đối với các quan hệ tiền hợp đồng trong giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá với TNNN.

Thứ ba, các quy định hiện hành của Việt Nam về quảng cáo, trưng bày, giới thiệu hàng hoá, hội chợ, triển lãm thương mại... còn chung chung, chưa cho phép làm rõ từng trường hợp, ví dụ thương nhân Việt Nam sang triển lãm và bán hàng ở Hoa Kỳ thì luật nào sẽ được áp dụng? Giả định rằng luật áp dụng đối với quan hệ hợp đồng được lựa chọn thì liệu luật áp dụng này có tự động quay trở lại áp dụng đối với quan hệ tiền hợp đồng hay không?

Thứ tư, các DN Việt Nam vẫn chưa hình thành thói quen lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng. Trong việc lựa chọn áp dụng Incoterms, DN Việt Nam vẫn chỉ chú trọng lựa chọn một số điều khoản, chưa khai thác những điều khoản khác cho dù giá trị thực tiễn cao của những điều khoản này. DN Việt Nam nhìn chung vẫn chưa biết đến các nguyên tắc thương mại quốc tế đang được áp dụng phổ biến trên thế giới.

2. Những khiếm khuyết nêu trên đặt ra yêu cầu phải tiếp tục hoàn thiện pháp luật Việt Nam về hợp đồng mua bán hàng hoá với TNNN. Để làm được điều này, cần thực hiện những giải pháp sau đây:

Một là, ban hành quy định về lời mời đưa ra đề nghị giao kết hợp đồng và giá trị pháp lý của những lời mời này.

Pháp luật nhiều nước trên thế giới đã đề cập đến mối quan hệ giữa lời mời đưa ra đề nghị giao kết hợp đồng và giá trị pháp lý của những lời mời này. Nhìn chung, các nước này quan niệm là cần phải tìm kiếm ý định thực sự của các bên, xem xét ngôn từ biểu đạt thông qua hành vi của từng bên để xác định giá trị pháp lý của lời mời đưa ra đề nghị giao kết hợp đồng. Trong điều kiện xu hướng hài hoà và thống nhất hoá pháp luật về hợp đồng trên toàn thế giới đang diễn ra mạnh mẽ, pháp luật Việt Nam cần đảm bảo sự tương thích với pháp luật và thông lệ quốc tế về lời mời để đưa ra đề nghị giao kết hợp đồng và giá trị pháp lý

của những lời mời này.

Hai là, ban hành các quy định xác định cụ thể giá trị pháp lý của các thoả thuận đạt được trong quá trình đàm phán hợp đồng.

Pháp luật Việt Nam cần được làm rõ theo hướng xác định giá trị của các tài liệu tiền hợp đồng, nghĩa là các tài liệu được soạn thảo trong quá trình thương lượng, đàm phán hợp đồng trước khi hợp đồng đã được giao kết. Theo pháp luật hiện hành, khi hợp đồng có điều khoản không rõ ràng thì không chỉ dựa vào ngôn từ của hợp đồng mà còn phải căn cứ vào ý chí chung của các bên để giải thích điều khoản đó. Trong trường hợp có sự mâu thuẫn giữa ý chí chung của các bên với ngôn từ sử dụng trong hợp đồng thì ý chí chung của các bên được dùng để giải thích hợp đồng. Tuy nhiên, những quy định này của pháp luật Việt Nam chưa cho phép làm rõ mối quan hệ giữa những tài liệu tiền hợp đồng với hợp đồng đã được giao kết. Những tài liệu được soạn thảo trong quá trình đàm phán, thương lượng hợp đồng cần được tính đến trong trường hợp các điều khoản của hợp đồng không rõ ràng, hoặc thiếu một số nội dung làm cho việc xác định ý định của các bên trong hợp đồng trở nên khó khăn.

Ba là, ban hành những quy định cụ thể về lựa chọn luật áp dụng đối với các quan hệ tiền hợp đồng trong giao kết hợp đồng có yếu tố nước ngoài.

Trong giai đoạn tiền hợp đồng, nhìn chung các bên không có sự lựa chọn luật áp dụng đối với hợp đồng. Do đó, pháp luật Việt Nam cần xác định những yếu tố căn bản làm cơ sở cho sự lựa chọn luật áp dụng của các bên. Việc lựa chọn luật áp dụng đối với các quan hệ tiền hợp đồng nên được xác định theo hướng lời mời giao kết hợp đồng được điều chỉnh bởi luật của nước mà người đưa ra lời mời giao kết là công dân nếu việc hình thành hợp đồng

được tạo nên bởi một lời mời giao kết ở nước đó và người tiêu dùng đã tiến hành các bước cần thiết để hình thành hợp đồng ở nước đó hoặc nếu đề nghị giao kết được người tiêu dùng nhận được ở nước đó.

Bốn là, thực hiện tuyên truyền phổ biến việc áp dụng pháp luật và tập quán thương mại quốc tế, từ đó nâng cao hiểu biết về pháp luật, nguyên tắc và tập quán thương mại quốc tế.

Cần tuyên truyền phổ biến việc áp dụng pháp luật, nguyên tắc và tập quán thương mại quốc tế tới các DN để các DN có ý thức hơn trong việc lựa chọn luật áp dụng với hợp đồng và ghi chính xác tập quán thương mại quốc tế dự định áp dụng. Đây là một yếu tố quan trọng giúp bảo vệ tốt hơn quyền lợi của DN trong giao kết hợp đồng mua bán hàng hoá với TNNN. Các DN Việt Nam cần nắm vững việc hiểu biết và vận dụng các điều kiện của Incoterms.

DN Việt Nam cũng cần nghiên cứu và nắm bắt các nguyên tắc thương mại quốc tế đang được áp dụng phổ biến trên thế giới□

Tài liệu tham khảo:

1. Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2005.
2. Luật Thương mại Việt Nam năm 2005.
3. Luật Cạnh tranh năm 2004.
4. Pháp lệnh Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng ngày 27-4-1999.
5. Nghị định số 116/2005/NĐ-CP ngày 15-9-2005 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Cạnh tranh.
6. Nghị định của Chính phủ số 12/2006/NĐ-CP ngày 23-01-2006 quy định chi tiết thi hành Luật Thương mại về hoạt động mua bán hàng hoá quốc tế và các hoạt động đại lý mua bán, gia công và quá cảnh hàng hoá với nước ngoài...
7. Nghị định của Chính phủ số 37/2006/NĐ-CP ngày 04-4-2006 của Chính phủ quy định chi tiết Luật Thương mại về hoạt động xúc tiến thương mại.

* * * * *

QUYỀN VÀ UY CỦA NGƯỜI CÁN BỘ...

(Tiếp theo trang 12)

nào? Họ phục tùng bằng cả trái tim và khối óc - tức là phục tùng một cách tự do, tự nguyện - một sự phục tùng chân lý hay chỉ là sự phục tùng một cách khiên cưỡng, âm ỉ, sợ sệt không dám nói ra. Chủ tịch Hồ Chí Minh đã dạy: “Người lãnh đạo muốn biết rõ ưu điểm và khuyết điểm của mình tốt hay xấu, không gì bằng khuyên cán bộ mình mạnh bạo đề ra ý kiến và phê bình...”

Nếu cán bộ không nói năng, không đề ý kiến, không phê bình thậm chí lại tăng bốc mình thế là một hiện tượng rất xấu. Vì không phải họ không có gì nói, nhưng vì họ không dám nói, họ sợ. Thế là mất dân chủ... Thế là nội bộ.... âm ỉ, cán bộ trở nên những cái máy, trong lòng uất ức không nói ra, do uất ức mà hoá ra oán ghét,

chán nản”¹.

Nhà lãnh đạo, quản lý không phải là người làm được tất cả mọi việc mà là người hướng dẫn, người chèo lái, người nêu gương, dẫn dắt quần chúng. Lời dạy sau đây của Chủ tịch Hồ Chí Minh vẫn đang soi sáng cho đội ngũ cán bộ, công chức trên lộ trình cải cách hành chính đang tăng tốc để hội nhập cùng trào lưu dân chủ, văn minh và tiến bộ của nhân loại: “Quần chúng chỉ quý mến những người có nhân cách, đạo đức. Muốn hướng dẫn nhân dân, mình phải làm mực thước cho người ta bắt chước.

Muốn làm cách mạng phải cải cách tính nết mình trước tiên”²□

1, 2. Hồ Chí Minh toàn tập, NXB CTQG, 2002, T5, tr. 280 và tr. 552.