

## LỜI NÓI ĐẦU

Hoạt động ngoại thương có vai trò rất quan trọng đối với nền kinh tế ở các nước cũng như ở Việt Nam. Sự chuyển hướng kinh tế đối ngoại giữa các tổ chức kinh doanh trong nước và các tổ chức và cá nhân nước ngoài đã tạo cho ngành ngoại thương Việt Nam gặt hái được những kết quả đáng mừng. Đặc biệt là trong bối cảnh hiện nay khi nền kinh tế thế giới có nhiều biến chuyển tích cực, hoạt động kinh tế đối ngoại nói chung và hoạt động ngoại thương nói riêng ngày nay rất đa dạng và phong phú cả về mặt lý luận cũng như thực tiễn. Do vậy việc ra đời của hợp đồng mẫu là hết sức cần thiết đối với các doanh nghiệp có hoạt động buôn bán ngoại thương vì nó là công cụ đắc lực cho hoạt động này.

Trong buôn bán ngoại thương phần lớn các giao dịch đàm phán kết thúc bằng việc các bên đương sự ký vào một hợp đồng đã in sẵn, họ chỉ bổ sung thêm một vài điều khoản riêng biệt. Hợp đồng như thế gọi là hợp đồng mẫu (standard contract).

Hợp đồng mẫu thường được làm dưới dạng như:

- Bản hợp đồng in sẵn, có để trống cho ngừng điều khoản cần điền thêm.
- Điều kiện chung bán (hoặc mua) hàng do người bán (hoặc người mua) thảo sẵn
- Điều kiện chung giao hàng đã được hai bên ký kết từ trước về những nguyên tắc cơ bản làm khung cho việc ký kết những hợp đồng cụ thể.
- Điều kiện chung do các tổ chức Quốc tế dự thảo.

Hợp đồng mẫu thường được soạn thảo trên cơ sở tập quán buôn bán của ngành hàng có liên quan và / hoặc tập quán buôn bán của địa phương có liên quan cho nên việc tìm hiểu các hợp đồng mẫu giúp cho chúng ta càng hiểu sâu hơn về tập quán buôn bán để vận dụng chúng vào những giao dịch của chúng ta.

Các hợp đồng mẫu nói lên kỹ thuật buôn bán về từng ngành hàng. Hợp đồng mẫu về lương thực thực phẩm có rất nhiều chi tiết khác với hợp đồng mẫu về ngành hàng thủ công mỹ nghệ. Thậm chí cũng cùng một thuật ngữ mà sự giải thích ở từng ngành hàng có thể mỗi khác. Ví dụ: thuật ngữ “giao nguyên lành” – Sound delivery được giải thích ở mỗi ngành hàng một khác.

---

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

Đó cũng chính là lý do tôi thực hiện đề tài này. Trên cơ sở tham khảo sách báo, tạp chí trong và ngoài nước, thực tiễn ở một số công ty có hoạt động buôn bán ngoại thương.

Trong luận văn này tôi xin đề cập đến những điểm cơ bản nhất trong hợp đồng mẫu, bao gồm 3 phần chính như sau:

- **Chương I:** *Khái quát chung về hợp đồng mẫu*
- **Chương II:** *Một số điều khoản chung của hợp đồng mẫu & một số hợp đồng mẫu trong buôn bán Quốc tế*
- **Chương III:** *Thực trạng sử dụng hợp đồng mẫu ở Việt Nam*

Với năng lực tổng hợp của người viết có hạn cho nên có thể sẽ có nhiều thiếu sót trong đề tài này. Vì vậy người viết rất mong được sự đóng góp ý kiến và sự chỉ bảo của người đọc để có thể hoàn thiện hơn nữa chuyên đề này.

## CHƯƠNG I: KHÁI QUÁT CHUNG VỀ HỢP ĐỒNG MẪU

### **1. Định nghĩa về hợp đồng mẫu & sự ra đời và phát triển của hợp đồng mẫu.**

Định nghĩa: Hợp đồng mẫu có thể hiểu là hợp đồng mà đại bộ phận các điều khoản đều được quy định sẵn và, mỗi khi đàm phán để ký hợp đồng, hai bên chỉ cần ghi bổ sung những chi tiết về chủ thể hợp đồng ( *như tên và địa chỉ hai bên, những người đại diện cho hai bên, chức vụ của họ ...*) và những điều khoản thoả thuận riêng của thương vụ đó ( *như mức giá, thời hạn giao hàng, địa điểm giao hàng, ký mã hiệu hàng hoá ...*).

Trên thị trường thế giới các bên mua và các bên bán thường có mâu thuẫn về quyền lợi. Trong một thương vụ nếu bên bán có lợi ắt hẳn bên mua ở vào thế bất lợi. Ngược lại, nếu bên mua có lợi bên bán lại vào thế bất lợi. Tham vọng giành giật thêm điều lợi hoặc, chí ít, bảo vệ quyền lợi cho mình đã tập hợp những doanh nghiệp có lợi ích giống nhau lại thành các tập đoàn. Những tập đoàn đó có thể là những tổ chức lũng loạn như: Cartel, Trust, Syndicat, Consortium, Conglomerate, cũng có thể là những tổ chức xã hội có tính chất nghề nghiệp như các hiệp hội (Association), hội liên hiệp (Federation ). Chỉ có những doanh nghiệp nào có nhiều lợi thế, có tiềm năng dồi dào thì mới đứng độc lập trong kinh doanh quốc tế, gọi là những doanh nghiệp “ ngoài rìa” (outsiders)

Để bảo vệ quyền lợi cho các thành viên của mình, các tập đoàn, các doanh nghiệp lớn thường đưa ra những điều quy định này, những cách ứng xử kia cho việc mua bán hàng hoá. Đầu tiên đó là những điều khoản mẫu (standard clause; clause type ) để vận dụng vào các hợp đồng mua bán. Đó chỉ mới là các qui định, cách xử lý cho từng vấn đề của quan hệ mua bán như: như cơ sở của giá cả, phương thức thanh toán, điều kiện giao hàng, khiếu nại, phạt bội ước, trọng tài. Điều khoản mẫu chưa phải là biện pháp có tính chất tổng thể cho việc ký kết hợp đồng. Sau đó người ta đã tập hợp những điều khoản mẫu như thế vào trong một văn bản có tính tổng quát hơn, đó là các hợp đồng mẫu.

Với các hợp đồng mẫu đã được thảo sẵn, khi đàm phán để ký kết hợp đồng, một bên chỉ cần đưa ra cho bạn hàng, đòi hỏi sự nhất trí của bạn hàng về các điều khoản và điều kiện của hợp đồng mẫu. Do đó việc đàm phán trở nên

SV- Bùi Thị Thanh Mai – A1- CN9

## *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

gọn nhẹ, người ta đã tiết kiệm được chi phí và thời gian trong việc thảo luận từng vấn đề, từng điều khoản.

Các tập đoàn kinh doanh đã đưa ra hàng loạt hợp đồng mẫu như vậy để những thành viên của mình sử dụng.

Ví dụ: Hiệp hội buôn bán ngũ cốc Luân đôn (The London Corn Trade Association) có tới trên dưới 60 loại hợp đồng mẫu: Hiệp hội đường của Luân đôn (The Sugar Association of London) cũng có hàng chục loại hợp đồng mẫu để các hội viên tùy nghi sử dụng.

Các hợp đồng mẫu có thể được trình bày dưới dạng bản điều kiện chung của doanh nghiệp hoặc của tập đoàn kinh doanh. Đó là các bản điều kiện chung bán hàng (General conditions of sales) hoặc điều kiện chung mua hàng (General Conditions of Purchases). Các bản điều kiện chung như thế có thể là những văn bản độc lập riêng rẽ, cũng có thể là bản quy định nằm ở các mặt sau của hợp đồng. Trong trường hợp này, để làm cho bản điều kiện chung trở nên một bộ phận không thể tách rời khỏi hợp đồng, người ta phải ghi trên hợp đồng một lời dẫn chiếu đến bản điều kiện chung, ví dụ như: “ Theo bản điều kiện chung bán hàng kèm theo đây” (tiếng Anh là : as per the hereinattached general conditions of sales)

Hợp đồng mẫu dù được thành lập bằng cách nào, nội dung của nó không phải là bất di bất dịch. Từng thời gian, cùng với sự thay đổi của kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương, sự đa dạng hoá phương thức kinh doanh và mặt hàng mua bán, các tập đoàn và các doanh nghiệp vẫn sửa đổi thường xuyên nội dung các hợp đồng mẫu cho phù hợp với yêu cầu của việc kinh doanh trao đổi hàng hóa.

### **2. Lĩnh vực áp dụng hợp đồng mẫu.**

Xét về mức độ chế biến của hàng hoá, đối tượng của các hợp đồng mua bán ngoại thương có thể chia ra làm hai loại:

#### **a. Những hàng nguyên liệu nông sản và khoáng sản:**

Đây là những mặt hàng hoặc chưa được chế biến hoặc có mức độ chế biến thấp, có khối lượng lớn, thường là những hàng đồng loại, chưa được đặc định hoá vào lúc ký kết hợp đồng. Đại bộ phận những mặt hàng này nằm trong danh mục hàng được mua bán tại các sở giao dịch hàng hoá.

#### **b. Những hàng công nghiệp và thủ công nghiệp:**



### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

Bao gồm cả máy móc thiết bị và hàng công nghiệp tiêu dùng lâu bền và cả hàng nông sản chế biến. Mặt hàng này có mức độ chế biến cao hơn mặt hàng loại (a) kể trên. Tính chất đặc định cũng nhiều hơn và không nằm riêng trong danh mục những mặt hàng được mua bán ở sở giao dịch hàng hoá.

Trước chiến tranh thế giới lần hai, các hợp đồng mẫu chỉ được áp dụng đối với tất cả các mặt hàng, kể cả những loại hàng hoá vô hình như dịch vụ tư vấn kỹ thuật (Engineering), mua bán sáng chế (Licence) và bí quyết kỹ thuật (knowhow) .. tuy nhiên, lãnh vực mà các hợp đồng mẫu được áp dụng phổ biến vẫn là lãnh vực buôn bán những mặt hàng nguyên liệu nông sản và khoáng sản nghĩa là những mặt hàng có khối lượng lớn.

### **3. Ngôn từ dùng trong các hợp đồng mẫu**

Nội dung của hợp đồng mẫu thường bao gồm những bộ phận như sau:

#### **a. Số lượng hợp đồng:**

Các hợp đồng mẫu thường in sẵn chữ: “ Hợp đồng số:.... (Contract No. ....) và giành chỗ để các đương sự điền số vào đó.

#### **b. Địa điểm và ngày tháng ký kết hợp đồng:**

Nội dung này có thể để trên đầu hợp đồng hoặc để cuối cùng của hợp đồng.

Nếu để trên đầu hợp đồng, nội dung này có thể chỉ viết đơn giản: “Tên địa điểm và ngày tháng năm”. Người ta cũng có thể dùng cả một tập hợp câu chữ, ví dụ như: “Hợp đồng này được thành lập và bắt đầu có hiệu lực tại... ngày, tháng, năm.... bởi hai bên và giữa hai bên sau đây” (The present contract was made and entered into at... on...by and between)

Nếu để dưới cùng, nội dung này thường được viết thành công thức:

“Hợp đồng này thành lập tại....vào ngày, tháng, năm...thành...bản có hiệu lực ngang nhau, mỗi bên giữ...bản”(The present contract was made at...on...in/ duplicate, triplicate, quadruplicate/ of equal force, ... copies of which are kept by each party).

#### **c. Tên và địa chỉ các bên ký kết hợp đồng.**

Trên các hợp đồng mẫu thường in sẵn các chữ “giữa” (between) “với” (and). Sau hai chữ đó là những dòng để trống để hai bên điền tên và địa chỉ của họ, tư cách của họ (là người mua hay người bán) trong quan hệ hợp đồng đó:



### Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.

- Người ta có thể điền: “Công ty X, địa chỉ..., dưới đây được dẫn chiếu tới như là bên bán” ( X company, address, hereinafter referred to as the seller)
- Người ta cũng có thể đề: “ Công ty X, địa chỉ..., do ông.. chức vụ giám đốc, dưới đây gọi là bên bán” ( X company, address..., represented by Mr..., Director, hereinafter called the “sellers” )

#### d. Sự thể hiện nguyên vọng (hoặc sự thoả thuận) cam kết của các bên.

Sau khi đã giành những dòng để các bên ghi tên, địa chỉ và tư cách của mình (là người bán hoặc người mua), hợp đồng in sẵn những dòng chữ thể hiện sự thoả thuận cam kết của mỗi bên bằng những từ ngữ sau đây:

- Trên cơ sở thoả thuận, bên bán cam kết bán và bên mua cam kết mua những hàng hoá dưới đây theo các điều khoản và điều kiện sau đây (On the basis of mutual agreement the seller commits to sell and the buyer commits to buy the undermentioned goods on the following terms and conditions)
- Bên bán đồng ý bán, bên mua đồng ý mua (The seller agrees to sell and the buyer agrees to buy...)
- Xác nhận rằng (Witnesseth that)
- Xác nhận về việc sau (in witness whereof..)
- Các bên thoả thuận dưới đây rằng (The parties hereby agree that...)

#### e. Sự giải thích hợp đồng (Interpretation)

Trong rất nhiều trường hợp, người ta áp dụng những thuật ngữ ngắn gọn vào hợp đồng mẫu như vậy hợp đồng cần có những đoạn giải thích rõ ngữ nghĩa của thuật ngữ đó.

Ví dụ: người ta định nghĩa như sau:

- “Nhà máy” là máy móc, công cụ, vật liệu và mọi thứ được cung cấp theo hợp đồng này để lắp đặt vào các công trình. (“ Plant: means machinery, apparatus, materials and all things to be provided under the contract for incorporation in the works).
- “Hợp đồng” là bản thoả thuận mua hàng này và tất cả các điều kiện chung mua hàng được áp dụng, các bản điều kiện mua hàng đặc biệt, các bản quy cách, bản thuyết minh công trình và các bản vẽ chế tạo (“Contract” means this purchase agreement itself, and all applicable general conditions of

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

purchase, special conditons of purchase, specifications, the statement of works, and manufacturing drawings).

- “Incoterms 2000” là bản Incoterms 2000 – tức bản những quy tắc quốc tế giải thích các điều kiện thương mại quốc tế do Phòng Thương mại quốc tế xuất bản. Nếu một điều kiện của Incoterms 2000 được áp dụng vào trong hợp đồng này, thì những quy tắc và khái niệm được áp dụng đối với điều kiện đó trong Incoterms 2000 sẽ được coi là bộ phận gắn liền vào hợp đồng này trừ trường hợp chúng mâu thuẫn với các quy định khác của hợp đồng. Trong trường hợp này, những quy định của hợp đồng này sẽ có giá trị hiệu lực. (“Incoterms 1990” means Incoterms 2000, The International rules for the interpretation of commercial terms published by the International Chamber of Commerce. When a term from Incoterms 2000 is used in this contract, the rules and definitions applicable to that terms in Incoterms 2000 shall be deemed to have been incorporated in this contract except insofar as they may conflict with any other provisions of the contract, in which case the provisions of the contract prevail).

**g. Các điều khoản hợp đồng ( clause)**

Trên thị trường thế giới một số khá lớn điều kiện đã được hình thành từ thực tiễn của việc giao dịch trao đổi, mua bán sản phẩm, trong đó nêu rõ nghĩa vụ của người bán và người mua về các mặt như: Chịu phí tổn và rủi ro trong việc chuyên chở, làm thủ tục kiểm tra hàng hoá, trách nhiệm giao nhận đúng phẩm chất và số lượng.... những điều kiện đó gọi là những điều kiện giao dịch.

Những điều kiện giao dịch ra đời như là một qui định của pháp luật, hoặc như là một tập quán, hoặc như là những sự giải thích hay những điều qui ước của một tổ chức kinh tế quốc tế (ví dụ như của phòng thương mại quốc tế chẳng hạn).

Sự hình thành những điều kiện giao dịch nói trên có tác dụng thuận lợi đối với việc đẩy mạnh buôn bán quốc tế, bởi vì, nhờ các điều kiện đó, người mua và người bán mau hiểu biết ý của nhau hơn, giảm bớt những chanh chấp với nhau hơn... vì vậy, khi chào hàng, khi hỏi hàng cũng như khi ký kết và thực hiện hợp đồng người ta thường vận dụng các điều kiện giao dịch buôn bán vào hoàn cảnh cụ thể và biến chúng thành các điều khoản cụ thể.

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

Những điều kiện giao dịch phân nhiều đều có tính chất kỹ thuật – nghiệp vụ thuần túy, song việc vận dụng chúng lại có tính chất giai cấp rõ rệt, bởi vì việc vận dụng đó có thể nhằm bảo vệ quyền lợi cho một đương sự nào đó (hoặc cho người bán hoặc cho người mua). Do đó, việc vận dụng các điều kiện giao dịch vào một hợp đồng cụ thể nào đó thường phải trải qua một quá trình đấu tranh phức tạp giữa hai bên liên quan. Ngoài ra, việc vận dụng các điều kiện giao dịch cũng đòi hỏi phải linh hoạt và sáng tạo, bởi vì bản thân các điều kiện đó cũng được bổ sung, thay đổi hoàn chỉnh không ngừng.

Trong quá trình buôn bán với nước ngoài, việc vận dụng chính xác các điều kiện giao dịch có ý nghĩa quan trọng đối với chúng ta. Đó là do:

Một là, có vận dụng khéo léo và sáng suốt các điều kiện giao dịch, chúng ta mới thực hiện đúng đắn được các đường lối chủ trương của đảng và chính phủ về công tác ngoại thương.

Hai là, những điều kiện giao dịch, một khi đã được vận dụng và trở thành nội dung của hợp đồng sẽ là cơ sở có ý nghĩa bắt buộc trong việc xác định quyền lợi và nghĩa vụ của các bên ký kết. Vì vậy, có vận dụng chính xác những điều kiện đó mới ngăn ngừa được những hiểu lầm tranh chấp và những hậu quả tai hại trong khi ký kết và thực hiện hợp đồng

Ba là, những điều kiện giao dịch công bằng và hợp lý, sau khi đã được các bên liên quan thoả thuận, thì không những có tác dụng xác định quyền lợi và nghĩa vụ của họ trong lần giao dịch đó mà có thể trở thành cơ sở và tiền đề để thoả thuận những giao dịch mới sau đó. Vì vậy, việc vận dụng chính xác các điều kiện giao dịch có thể có tác dụng rút ngắn được thời gian đàm phán hoặc tránh được những thiếu sót xảy ra trong quá trình giao dịch bằng thư từ, điện tín.

Do vậy các điều khoản chính là nội dung chính của các hợp đồng mẫu. Các điều khoản có thể được in trực tiếp vào hợp đồng, cũng có thể được in riêng trong những văn bản gọi là “ Điều kiện chung giao hàng” (General conditions of delivery), “Điều kiện chung cung cấp” ( General conditions of supply ), “Điều kiện chung mua hàng: ( General conditions of purchase), “Điều kiện đặc biệt về mua hàng” ( Special conditions of purchase)... cũng có khi nội dung chính này của hợp đồng mẫu lại phù hợp với một văn bản do một tổ chức quốc tế ( như Ủy ban liên hợp quốc về thống nhất tư pháp Unidroit, Ủy ban kinh tế châu Âu Liên hợp quốc ECE, Phòng thương mại quốc tế ICC v.v..)

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

soạn thảo. Trong các trường hợp này, thay vì trình bày các điều khoản, người ta dẫn chiếu đến các văn bản có liên quan.

Các điều khoản có thể đánh số thứ tự ( Điều khoản I, điều khoản II, v.v...) cũng có thể được bắt đầu bằng một tên gọi ( Điều khoản giá cả, điều khoản giao hàng v.v...); cũng có thể vừa có số thứ tự vừa có tên gọi.

Ngôn từ dùng trong các khoản hợp đồng là ngôn ngữ pháp lý thương mại rất chặt chẽ và không chắc là đã thật dễ hiểu. Muốn loại trừ sự hiểu lầm có thể xảy ra trong những vấn đề lớn, người ta thường có nhiều điều bảo lưu và nhiều điều thêm bớt, câu cú được sắp đặt một cách khác biệt so với văn phong bình thường.

Trong nội dung nhiều thuật ngữ thương mại được sử dụng. Nhưng thuật ngữ này, trong nhiều trường hợp, chứa đựng những công thức để xử lý những vấn đề nghiệp vụ cụ thể. Ví dụ hợp đồng mẫu có thể dẫn chiếu đến Incoterms 1990 về điều kiện CIF, trong đó người ta đã nêu ra công thức về nghĩa vụ thuê tàu đi theo hành trình thông thường (usual route), phải trả cước đến tận cảng đến v.v...

Những thuật ngữ trên đây có thể được giải thích bởi mỗi hợp đồng một khác. Ví dụ thuật ngữ “giao nguyên lành” (sound delivery) được giải thích ở các hợp đồng của Đức khác với các giải thích ở các hợp đồng của Anh.

Tóm lại, hợp đồng mẫu trong buôn bán có một số nét đặc thù cả về hình thức, nội dung và sự vận dụng. Hợp đồng mẫu luôn luôn phục vụ quyền lợi của người thảo ra nó. Sau khi được hai bên ký kết, hợp đồng mẫu sẽ có giá trị ràng buộc các bên đương sự. Vì vậy ngôn từ trong hợp đồng rất chặt chẽ và chính xác.

## CHƯƠNG II- NHỮNG ĐIỀU KHOẢN CHUNG HỢP ĐỒNG MẪU.

### I. ĐIỀU KHOẢN TÊN HÀNG.

“Tên hàng” là điều khoản quan trọng của mọi đơn chào hàng, thư hỏi hàng, hợp đồng hoặc ghi định thư. Nó nói lên chính xác đối tượng mua bán trao đổi. Điều khoản này hoặc mang tên là điều khoản “hàng hóa đã thoả thuận” (contracted goods, contracted merchandise) “hàng hoá” (commodity), hoặc “đối tượng của hợp đồng” (Object of the contract), hoặc “mô tả hàng hoá” (description of the goods), hoặc “mô tả” (description).

Trong buôn bán Quốc tế, người ta phân biệt rất rõ ràng các khái niệm sau: “hàng” (tên hàng), “nhóm hàng”, “loại hàng” và loạt hàng giống nhau (family of goods). Trên cơ sở những khái niệm đó, chúng tôi rút ra những nhận xét sau đây: Trong đa số trường hợp, một hợp đồng mẫu được soạn thảo cho một nhóm hàng ( như hạt có dầu, ngũ cốc, cao su). cũng có khi, một hợp đồng mẫu chỉ áp dụng cho một loại hàng, ví dụ như hợp đồng mẫu về đường tinh chế, hợp đồng mẫu về đường thô...

Trong điều khoản tên hàng có những cách sau để biểu đạt tên hàng.

- Người ta ghi tên thương mại cả hàng hoá và kèm theo tên thông thường và tên khoa học của nó.
  
- Người ta ghi tên hàng kèm theo tên địa phương sản xuất ra hàng đó VD: Rượu vang Bordeaux, thuỷ tinh bohêmia...
  
- Người ta ghi tên hàng kèm theo tên hàng sản xuất ra hàng đó.

VD: Xe máy honda, xe hơi ford...

Ngoài ra, có khi người ta còn kết hợp một hai phương pháp trên với nhau.

VD: Ti-vi 14 inches, màu của hàng sony ( Sony 14” color TV set)

### II. ĐIỀU KHOẢN SỐ LƯỢNG.

#### 1. Chỉ tiêu số lượng và cách biểu thị của nó.



*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

Nhằm nói lên mặt “lượng” của hàng hoá được giao dịch, điều khoản này bao gồm các vấn đề về đơn vị tính số lượng (hoặc trọng lượng) của hàng hoá, phương pháp qui định số lượng và phương pháp xây dựng trọng lượng.

**a. Đơn vị tính số lượng:**

Nếu hàng hoá mua bán được tính bằng cái, chiếc, hòm, kiện thì rất dễ dàng. Những hàng tính theo chiều dài, trọng lượng, thể tích và dung tích thì đơn vị phức tạp hơn nhiều: Nếu đơn vị tính không được qui định rõ ràng, các bên giao dịch dễ có sự hiểu lầm nhau. Nguyên nhân của sự hiểu trái ý của nhau là do, trong buôn bán quốc tế, nhiều đơn vị đo lường có cùng một tên gọi nhưng ở mỗi nước lại có một nội dung khác.

VD: Một bao bông ở Ai cập là 330 kg, ở Brazil là 180 kg, một bì cà phê ở các nước thường là 60 cân Anh (27,13kg), nhưng ở Colombia là 70 cân Anh (31,7 kg).

Ngoài ra một nguyên nhân đáng kể khác nữa là sự áp dụng đồng thời nhiều hệ thống đo lường trong buôn bán quốc tế. Ngoài các đơn vị thuộc mét hệ, người ta còn dùng hệ thống đo lường của Anh, của Mỹ v.v...

Dưới đây là một số đơn vị đo lường thường dùng trong buôn bán quốc tế, ngoài các đơn vị thuộc mét hệ:

- Đơn vị đo chiều dài inch (2,54cm ): Foot (12 inches = 0,304m); yard (3 feet = 0,914m); Mile (1,609km).

- Đơn vị đo diện tích square inch (6,4516 cm<sup>2</sup>); Square foot (2,2903 dm<sup>2</sup>); Square yard (0,836 m<sup>2</sup>); Acre (0,40468 ha) v.v...

- Đơn vị đo dung tích: Gallon (Anh: 4,546 lít, Mỹ: 3,785 lít): Bushel (Anh: 3,637 đê ca lít, Mỹ: 3,523 lít): Barrel (158,98 lít)

- Đơn vị đo khối lượng (trọng lượng ) Grain (0,0648g): Dram(1,772g); Ounce (28,35g trong buôn bán hàng thông thường và 31,1035g trong buôn bán vàng bạc): Short ton (907,184 kg); Long ton (1.016,074kg) Pound (453,59 kg)...

- Đơn vị tính số lượng tập hợp: Tá (12 cái ); Gross (12 tá), hộp, đôi... **b. Phương pháp quy định số lượng.**

Trong thực tiễn buôn bán quốc tế người ta có thể quy định số lượng hàng hoá giao dịch bằng hai cách:



*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

Một là, bên bán và bên mua quy định cụ thể số lượng hàng hoá giao dịch. Đó là một khối lượng được khẳng định dứt khoát. Khi thực hiện hợp đồng các bên không được phép giao nhận theo số lượng khác với số lượng đó. Phương pháp này thường được dùng với những hàng tính bằng cái, chiếc.

Hai là, bên bán và bên mua quy định một cách phỏng chừng về số lượng hàng hoá giao dịch. Khi thực hiện hợp đồng, các bên có thể giao nhận theo một số lượng cao hoặc thấp hơn số lượng quy định trong hợp đồng. Khoản chênh lệch đó gọi là dung sai về số lượng. Điều khoản của đơn chào hàng, hợp đồng hoặc hiệp định qui định dung sai về số lượng gọi là điều khoản số lượng phỏng chừng (moreless clause).

Điều khoản này có thể được thực hiện trong hợp đồng bằng cách ghi chữ “Khoảng chừng” ( about), “xấp xỉ” (approximately) hoặc (moreless),  $\pm$  ( cộng, trừ ), hoặc “từ...tấn mét đến...tấn mét”.

Phạm vi của dung sai có thể được xác định trong hợp đồng. Nếu không, nó được hiểu theo tập quán.

VD: Trong tập quán buôn bán hàng ngũ cốc, dung sai là  $\pm 5\%$ , hàng cà phê là  $\pm 3\%$ , cao su là  $\pm 2,5\%$ , gỗ là  $\pm 10\%$ , máy và thiết bị là  $\pm 5\%$ , về trọng lượng hàng giao.

Hợp đồng cũng có thể qui định về người được hưởng quyền lựa chọn dung sai như: Do người bán chọn (at sellers' option), do người mua chọn (at buyers option), hoặc do bên nào đi thuê tàu thì được chọn (at charterers' option).

Trong nhiều trường hợp người ta còn thoả thuận quy định giá hàng của khoảng dung sai về số lượng sao cho một trong hai bên không thể lợi dụng sự biến động của giá cả thị trường để làm lợi cho mình.

Ngoài việc quy định dung sai về số lượng người ta còn quan tâm đến địa điểm xác định số lượng và trọng lượng. Nếu lấy trọng lượng được xác định ở nơi gửi hàng (trọng lượng bốc – shipped weight) là cơ sở để xem xét tình hình người bán chấp hành hợp đồng, hoặc để thanh toán tiền hàng thì những rủi ro xảy đến với hàng hoá trong quá trình chuyên chở do người mua phải chịu. Nếu việc thanh toán tiền hàng tiến hành trên cơ sở trọng lượng được xác định ở nơi hàng đến (trọng lượng dỡ – landed weight) hai bên phải căn cứ vào kết quả kiểm tra trọng lượng hàng ở nơi đến. Kết quả này được ghi trong một chứng từ do một tổ chức được các bên thoả thuận chỉ định tiến hành kiểm tra và lập lên.



### Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.

---

Trong những trường hợp cần thiết, người ta cũng có thể quy định một tỷ lệ miễn trừ (franchise). Ý nghĩa của việc miễn trừ, trong điều kiện này là:

- Người bán được miễn trách nhiệm (như trách nhiệm giao bổ xung, hoặc giảm giá, hoặc bồi thường bằng tiền...) nếu mức hao hụt tự nhiên thấp hơn tỷ lệ miễn trừ đã được quy định.

## 2. Phương pháp xác định trọng lượng.

Để xác định trọng lượng hàng hoá mua bán, người ta thường dùng những phương pháp sau đây:

**a. Trọng lượng cả bì:** Đó là trọng lượng của hàng hoá cùng với trọng lượng của các loại bao bì hàng đó. Những mặt hàng được mua bán theo trọng lượng cả bì không phải là ít. Những quận giấy làm báo, các loại đậu tạt...khi mua bán, người ta thường tính trọng lượng cả bì.

**b. Trọng lượng tịnh:** Đó là trọng lượng thực tế của bản thân hàng hoá. Nó bằng trọng lượng cả bì trừ đi trọng lượng của vật liệu bao bì. Từ trọng lượng cả bì, muốn tính ra trọng lượng tịnh, phải tính được trọng lượng bì. Có mấy phương pháp tính trọng lượng bì:

\* Theo trọng lượng bì thực tế (actual tare): Dem cân cả bao bì rồi tính tổng số trọng lượng bì. Phương pháp này chính xác nhưng mất nhiều công và nhiều khi không thể thực hiện được.

\* Theo trọng lượng bì trung bình (average tare) trong số toàn bộ bao bì, người ta rút ra một bao bì nhất định để cân lên và tính bình quân. Trọng lượng bình quân đó được coi là trọng lượng bì của mỗi đơn vị hàng hoá.

\* Trọng lượng bì quen dùng (customary tare) đối với những loại bao bì đã được nhiều lần sử dụng trong buôn bán, người ta lấy kết quả cân đo từ lâu là tiền tệ để xác định trọng lượng bì. Khi gặp những loại bao bì như thế người ta tính theo một trọng lượng cố định, gọi là trọng lượng bì quen dùng.

\* Trọng lượng bì ước tính (estimated tare). Trọng lượng bao bì được xác định bằng cách ước lượng, trừ không qua cân thực tế.

\* Theo trọng lượng bì ghi trên hoá đơn (invoiced tare). Trọng lượng bì được xác định căn cứ vào lời khai của người bán, không kiểm tra lại.

Trong một số trường hợp để biểu thị chính xác trọng lượng tịnh thực tế của hàng hoá người ta còn dùng thuật ngữ “trọng lượng thuần túy” (net net weight) ý nghĩa của thuật ngữ này là: trọng lượng được xác định chỉ bao gồm

### Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.

trọng lượng của bản thân hàng hoá, không có bất kỳ một loại bao bì nào. Khác với “trọng lượng tịnh thuần túy”, trọng lượng nửa bao bì gồm trọng lượng của bản thân hàng hoá cộng với trọng lượng của vật liệu trực tiếp.

Đối với một số mặt hàng mà trọng lượng của bao bì rất nhỏ không đáng kể hoặc đơn giá của bao bì không chênh lệch bao nhiêu so với đơn giá của hàng hoá nhiều khi người ta còn có thể thoả thuận với nhau tính giá cả của bao bì theo cách thức “với cả bao bì coi như tịnh” (gross weight for net). Ý nghĩa của điều khoản này là: Giá cả của bao bì được tính như giá cả của bản thân hàng hoá và cả hai yếu tố này đều tính theo trọng lượng.

**c. Trọng lượng thương mại:** Đây là phương pháp áp dụng trong buôn bán những mặt hàng dễ hút ẩm, có độ ẩm không ổn định và có giá trị kinh tế tương đối cao như: Tơ tằm, lông cừu, bông, len.. trọng lượng thương mại là trọng lượng của hàng hoá có độ ẩm tiêu chuẩn. Trọng lượng thương mại thường được xác định bằng công thức:



Trong đó:

- $G_{TM}$  : là trọng lượng thương mại của hàng hoá
- $G_{TT}$  : là trọng lượng thực tế của hàng hoá
- $W_{tt}$  : là độ ẩm thực tế của hàng hoá
- $W_{tc}$  : là độ ẩm tiêu chuẩn của hàng hoá

**d. Trọng lượng lý thuyết:** Phương pháp này thích hợp với những mặt hàng có quy cách và kính thước cố định như: Tấm thép, thép chữ U, thép chữ I, tôn lá... và cả trong trường hợp mua bán thiết bị toàn bộ. Theo phương pháp này, người ta căn cứ vào thể tích, khối lượng riêng và số lượng hàng để tính toán trọng lượng hàng, hoặc căn cứ vào thiết kế của nó ( trường hợp đối với thiết bị toàn bộ) để xác định trọng lượng hàng hoá cung cấp cho nhau. Trọng lượng tìm thấy được gọi là trọng lượng lý thuyết.

### III. ĐIỀU KHOẢN BAO BÌ.

Trong điều khoản về bao bì, các bên giao dịch thường phải thoả thuận với nhau những vấn đề yêu cầu chất lượng của bao bì và giá cả của bao bì.

## Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.

---

### 1. Phương pháp quy định chất lượng của bao bì.

Để quy định chất lượng của bao bì, người ta có thể dùng một trong hai phương pháp sau đây:

- *Quy định chất lượng của bao bì phải phù hợp với một phương thức vận tải nào đó.*

**VD:** “bao bì thích hợp với vận chuyển đường sắt”, “bao bì đường biển”.

Sở dĩ người ta có thể thoả thuận chung chung như vậy, mà vẫn hiểu nhau được là vì trong buôn bán quốc tế, đã hình thành một số tập quán quốc tế về các loại bao bì này.

Theo tập quán đó bao bì đường biển thường có hình dạng là hình hộp, ít khi là những hình khác, có độ bền khá đủ để chịu đựng sức ép của những hàng hoá khác chất xếp trong cùng hầm tàu trong khi chuyên chở, có kích thước là những số nguyên của đơn vị đo lường. Trong chuyên chở hàng hoá đường biển, ít khi người đóng chung những mặt hàng có suất cước khác nhau vào cùng một kiện hàng, bởi vì trong trường hợp như vậy, các hãng tàu có quyền áp dụng một suất cước cao nhất trong số các suất cước của hàng hoá đóng gói chung để tính cước cho cả kiện hàng.

Trong chuyên chở đường sắt, bao bì cũng cần khá chắc chắn bởi vì hàng hoá có thể phải qua nhiều khâu sang toa, dịch chuyển. Đồng thời bao bì đường sắt cũng cần kích thước phù hợp với quy định của cơ quan đường sắt, nơi hàng đi qua. Những hàng hoá có bao bì quá dài và có trọng lượng quá nặng, thường gặp khó khăn trong khi đăng ký xin toa, cũng như khi bốc dỡ.

Bao bì thích hợp với việc vận chuyển bằng máy bay, phải là bao bì nhẹ, có kích thước phù hợp với quy định của công ty hàng không. Có như vậy, mới giảm được chi phí chuyên chở, bởi vì suất cước máy bay cao hơn rất nhiều so với suất cước của các phương thức chuyên chở khác. Ngoài ra, để tránh nguy hiểm cho hàng hoá và công cụ vận tải, người ta tránh dùng những vật liệu dễ bốc cháy trong việc chế tạo bao bì máy bay.

Điểm lại các tập quán có liên quan đến bao bì, chúng ta thấy rằng cách quy định chung chung về chất lượng bao bì vẫn có thể gây nên sự không thống nhất trong việc giải thích yêu cầu đối với bao bì.

**VD:** Mỗi bên giao dịch có thể hiểu một cách khác nhau về khái niệm “khá chắc chắn” hoặc “kích thước phù hợp”.

## Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.

---

- Quy định cụ thể các yêu cầu về bao bì  
như: + Yêu cầu về vật liệu làm bao bì.

**VD:** bằng gỗ mới, bằng màng mỏng polyetylen, bằng tre lúa đan, bìa bồi (cardboard), gỗ ghép (fiberboard).

+ Yêu cầu về hình thức của bao bì.

**VD:** (case) bao (bale), thùng (drum), cuộn (roll), bao tải (gunny bag).. + Yêu cầu về kích cỡ của bao bì

**VD:** Mỗi bao 50kg, đay ép 100kg/ kiện hàng...

+ Yêu cầu về số lớp bao bì và cách thức cấu tạo mỗi lớp đo.

**VD:** lớp trong có bôi mỡ và phủ giấy nến, lớp giữa làm bằng nylon, lớp ngoài là hòm gỗ mới dày không dưới 2cm.

+ Yêu cầu về đai nẹp của bao bì:

**VD:** hòm phải có ba lượt nẹp, mà bề rộng từ 2cm trở lên, mỗi góc hòm phải có sắt cooc-ne...

Đương nhiên phương pháp quy định các yêu cầu cụ thể của bao bì có nhiều ưu điểm hơn phương pháp quy định chung. Song nó đòi hỏi mỗi bên giao dịch phải có trình độ nhất định về kiến thức và kinh nghiệm cả trong lĩnh vực thương phẩm lẫn trong lĩnh vực vận tải.

## 2. Phương thức cung cấp bao bì

Nói chung, việc cung cấp bao bì được thực hiện bằng một trong ba cách dưới đây, tùy theo sự thoả thuận của các bên tham gia giao dịch.

Một là, bên bán cung cấp bao bì đồng thời với việc giao hàng cho bên mua. Đây là phương thức thông thường nhất, phổ biến nhất.

Hai là, bên bán ứng trước bao bì để đóng gói hàng hoá nhưng sau khi nhận hàng bên mua phải trả lại bao bì. Nói cách khác, bên bán chỉ bán hàng hoá còn bao bì được giữ lại tiếp tục sử dụng. Phương thức này chỉ thường dùng đối với những loại bao bì có giá trị cao hơn giá hàng hoặc những bao bì sử dụng nhiều lần.

Ba là, bên bán yêu cầu bên mua gửi bao bì đến trước để đóng gói, sau đó mới giao hàng. Trường hợp này chỉ xảy ra khi nào bao bì quá thật khan hiếm và thị trường thuộc về người bán.

## 3. Phương thức xác định giá cả của bao bì.



### *Hợp Đồng Mẫu Trong Bán Quốc Tế.*

Nếu bên bán chịu trách nhiệm cung cấp bao bì, sau đó không thu hồi, thì hai bên giao dịch thường phải thoả thuận với nhau việc xác định giá bao bì. nói chung việc tính giá của bao bì có thể có mấy trường hợp:

- **Giá của bao bì được tính vào giá cả của hàng hoá, không tính riêng.** Đây là biện pháp hay dùng. Trong trường hợp này người ta khẳng định giá hàng đã bao gồm giá của bao bì (Packing charges included)

- **Giá cả của bao bì do bên mua trả riêng.** Muốn vậy cần xác định mức độ chi phí tạo nên giá cả bao bì. Chi phí này có thể tính theo chi phí thực tế, có thể tính bằng mức phần trăm so với giá hàng. Nhưng cả hai phương pháp này đều có những điểm không thoả đáng. Phương pháp trước sẽ khuyến khích bên bán chế tạo bao bì bằng vật liệu đắt tiền hoặc với khối lượng lớn quá mức cần thiết. Phương pháp sau dễ làm cho giá cả bao bì nhiều hơn chi phí thực tế vì rằng chi phí bao bì không có quan hệ trực tiếp với giá cả hàng hoá.

- **Giá cả của bao bì được tính như giá cả của hàng hoá.** Đây là trường hợp các bên thoả thuận áp dụng điều khoản (cả bì coi như tịnh).

## **IV. ĐIỀU KHOẢN VỀ PHẨM CHẤT**

### **1. Tên điều khoản và các phương pháp xác định phẩm chất**

Trong các hợp đồng mẫu, điều khoản phẩm chất có thể mang nhiều tên khác nhau. Có khi đó là: “Phẩm chất” (Quality), có khi là “Phẩm chất hàng hoá” (Quality of goods), có khi là “Quy cách và phẩm chất” (Specification and quality), có khi là “Sự mô tả” (Description).

Trong nội dung của điều khoản này, người ta quy định phẩm chất hàng hoá bằng nhiều cách khác nhau.

Có hợp đồng chỉ nêu lên phẩm cấp (category hoặc grade). Trong trường hợp này, phụ lục của hợp đồng xác định rõ nội dung và các chỉ tiêu chất lượng của mỗi loại đó. Cũng có trường hợp bản quy định chất lượng đã được công bố trước tại sở giao dịch và hợp đồng chỉ dẫn chiếu đến bản đó.

Một số hợp đồng mẫu có nêu lên khả năng dùng hàng đó vào một mục đích nhất định. Ví dụ, ngũ cốc dùng cho người ăn (for human consumption) hoặc cho súc vật (for cattle) hoặc để chế biến công nghiệp v.v...

Cách mua bán theo mẫu hàng (sale by sample) được dùng khá phổ biến. Theo cách này, trước khi ký hợp đồng người bán đưa ra để người mua xem xét

SV- Bùi Thị Thanh Mai – A1- CN9

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

mẫu. Khi đã thoả thuận thành lập hợp đồng, mẫu được hai bên đóng dấu hoặc ghi số hiệu và giao cho bên bán, bên mua và một bên thứ ba để lưu giữ. Công thức thường được dùng trong trường hợp này là: “ Gần giống mẫu đã được đóng dấu / hoặc ký tên / và được lưu giữ tại...” ( About as per sample sealed / or signed / in possession of...). Đôi khi việc bán hàng theo mẫu lại có kèm theo một số chỉ tiêu về chất lượng. Như vậy, ta có thể hiểu rằng hàng hoá phải phù hợp với các chỉ tiêu đã quy định cả đối với những chỉ tiêu khác không được quy định trong hợp đồng, hàng hoá phải phù hợp với mẫu hàng. Còn khái niệm “gần giống”, “gần đúng” với mẫu hàng, các hợp đồng mẫu cũng chưa có sự giải thích rõ ràng. Đa số hợp đồng dành việc này cho trọng tài quy định. Chỉ có hợp đồng mẫu của London Corn Trade Association quy định phạm vi dung sai” đó là 0,5% và của Italia quy định đó là 1%.

Một số không ít hợp đồng có quy định chung chung, theo những chỉ tiêu đại khái quen dùng như:

- “Phẩm chất trung bình vào lúc giao hàng” (Average quality at the time of shipment) trong hợp đồng của Antwerp.
- “Phẩm chất tiêu thụ tốt theo mô tả trên: ( Good merchantable quality of the above-mentioned description), trong thương mại về dầu thực vật.
- “Phẩm chất trung thực và tiêu thụ được” (Qualité loyale et marchande) trong buôn bán về dầu gai.
- “Phẩm chất bình quân tốt ở thời kỳ bốc hàng theo tập quán ổn định ở địa phương của nước xuất xứ” (Qualité bonne moyenne à l’ e’poque de l’embarquement, suivant usages locaux et constants du pays d’origine) ở các bản điều kiện chung trước đây của Pháp.

Trong số các hợp đồng loại này, một số hợp đồng đã dùng công thức FAQ (Fair Average Quality). Trong trường hợp này, người ta chỉ định một tổ chức lấy mẫu và công bố trong từng thời gian một. Tuy nhiên, trong ngành thương mại cao su, người ta lại dùng công thức FAQ với mọi ý nghĩa khác thông thường, tức là không mang tính chất của một phương pháp xác định phẩm chất thay đổi tùy thời gian và khu vực chọn mẫu trung bình, mà lại là một nhân tố xác định vĩnh viễn cho từng tiêu chuẩn được xếp hạng.

Đôi khi ta lại thấy thuật ngữ FAQ còn được kèm thêm một tính ngữ như “tốt”, “dưới mức” ví dụ: good FAQ hoặc inferior FAQ. Như vậy một lần nữa chúng ta thấy rất khó dịch chữ “fair” là “tốt” hay “hoàn hảo”.



### Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.

---

Phương pháp xác định phẩm chất “theo hiện trạng” cũng được dùng với thuật ngữ tiếng Pháp “Tel quel”. Đôi khi các hợp đồng của Italia, của London cũng dùng thuật ngữ này với sự biến đổi theo cách phát âm của người Anh cũng dùng thuật ngữ này với sự biến đổi theo cách phát âm của người Anh “Tale quale”, mặc dù trong tiếng Anh đã có thuật ngữ tương đương “As is”. Nội dung của các thuật ngữ này là: Hàng có thể giao theo đúng loại hàng yêu cầu, còn phẩm chất thì “có sao giao vậy”.

Trong nhiều trường hợp, hàng có khối lượng lớn cũng được mua bán theo sự mô tả ( sale by description). Trong đó, tùy theo từng loại hàng, điều khoản mô tả có thể bao gồm:

- Tỷ lệ tối đa những nhân tố mà người ta không muốn có:
- Tỷ lệ tối thiểu về những nhân tố có ích:
- Dung trọng, tức là trọng lượng tự nhiên (natural weight) của một đơn vị dung tích.
- Kích cỡ (ví dụ: 2800hạt /kg, cục có đường kính từ 3 cm trở lên)
- Màu sắc
- Hương vị
- v.v...

Đối với những chất muốn có trong hàng hoá, người ta thường ám chỉ bằng nhiều thuật ngữ khác nhau như: chất lạ: (foreign matters, extraneous matters), chất hỗn hợp (admixture) ... Người ta xác định chúng bằng công thức “Không qua...%” (Not exceed...%, not over...%) hoặc “chỉ tới...%” (up to ...%). Tuy nhiên, có khi sự quy định chỉ ở mức chung chung, thiếu cụ thể. Ví dụ trong hợp đồng mủ cao su (latex) của London quy định rằng “Không có tạp chất về thương mại” ( Commercially free from extraneous matters).

Đối với những nhân tố cấu tạo nên hàng hoá, có khi người ta quy định tỷ lệ càng thấp càng tốt của một thành phần nào đó. Ví dụ trong các hợp đồng gạo, tỷ lệ % tấm càng ít thì chất lượng gạo càng cao. Tuy nhiên trong trường hợp này, điều cần là chính xác là chiều dài của tấm ( bằng 1/2 hạt gạo hay bằng 3/4 hạt gạo...)

Ngoài ra, nhiều chỉ tiêu khác cũng được nêu ra trong hợp đồng, tùy thuộc yêu cầu về từng loại hàng như: màu sắc, nhiệt lượng (ví dụ đối với than,

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

dầu mỏ...) hàm lượng của chất chủ yếu trong hàng hoá; số lượng thành phần thu được khi chế biến hàng hoá nói trong hợp đồng v.v...

Một số hàng có khối lượng lớn đã được tiêu chuẩn hoá và việc mua bán theo tiêu chuẩn cũng không phải là hiện tượng hiếm thấy đối với hàng này. Tuy nhiên, điều khá mới ở nước ta là: Những tiêu chuẩn này không phải chỉ do cơ quan nhà nước có thẩm quyền xây dựng mà có cả các tiêu chuẩn do các hiệp hội tư nhân xây dựng nên, nhưng do được dùng lâu, các tiêu chuẩn này cũng được thừa nhận trên thị trường. Một ví dụ về trường hợp này là tiêu chuẩn RSS (Ribbed Smoked Sheet) trong buôn bán cao su do RMA (Rubber Manufacturers Association – hiệp hội các nhà chế tạo cao su) xác định.

## **2. Phạm vi chênh lệch cho phép về chất lượng.**

Đối với hàng có khối lượng lớn, phẩm chất thường bị tác động bởi khí hậu, thời tiết, phương tiện bảo quản và vận chuyển v.v... Do đó thật khó lòng bảo đảm sự phù hợp hoàn toàn giữa phẩm chất hàng giao với phẩm chất được quy định trong hợp đồng. Cũng tinh thần như vậy, ngay đến Công ước Liên hợp quốc về hợp đồng mua bán quốc tế (Công ước Vienna 1980) cũng khẳng định rằng hàng hoá chỉ bị coi là không phù hợp với hợp đồng nếu:

a. Hàng không thích hợp cho các mục đích sử dụng mà các hàng hoá cùng loại vẫn thường đáp ứng.

b. Hàng không thích hợp cho bất kỳ mục đích cụ thể nào mà người bán đã trực tiếp và gián tiếp biết được vào lúc ký kết hợp đồng, trừ trường hợp nếu căn cứ vào các hoàn cảnh cụ thể có thể thấy rằng không dựa vào ý kiến sau sự phán đoán của người bán hoặc nếu đối với họ làm như thế là không hợp lý.

c. Hàng không có các tính chất của hàng mẫu hoặc kiểu dáng mà người bán đã cung cấp cho người mua.

d. Hàng không được đóng bao bì theo cách thông thường cho những hàng cùng loại hoặc, nếu không có cách thông thường, bằng cách thích hợp để giữ gìn và bảo vệ hàng hoá đó. (Điều 35 – Mục 2)

Còn các hợp đồng mẫu thì cho phép hàng giao được phép chênh lệch ở mức độ nhất định so với quy định của hợp đồng. Khi phẩm chất hàng giao nằm trong phạm vi chênh lệch đó (ngoài mức dung sai đã được xác định trước) người mua vẫn không được đòi bồi thường. Đó là tỷ lệ vẫn gọi là miễn thường

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

(franchise). Tỷ lệ miễn thường và mức dung sai cao thấp bao nhiêu đều là do mối tương quan giữa người mua và người bán quyết định.

Đôi khi hợp đồng mẫu còn quy định cả những chỉ tiêu được phép chênh lệch và chỉ tiêu nào không được phép như vậy.

Về cách xử lý trường hợp mức độ hàng xấu vượt quá phạm vi chênh lệch, mỗi hợp đồng cũng quy định một khác. Quy định này có khi có lợi cho bên mua, có khi có lợi cho bên bán. Đây là điều khoản nhận hàng trong hợp đồng mẫu về ngũ cốc của Italia:

“Nghĩa vụ nhận hàng: Người mua phải nhận hàng trong bất cứ trường hợp nào. Người mua không được gửi trả ngay hàng cho người bán dù với lý do phẩm chất không hợp lệ. Người mua vẫn phải nhận hàng và bảo quản, nếu sau khi dỡ hàng thấy hàng xấu do có tiềm tật( inherent vice)

Trong một số hợp đồng khác về ngũ cốc, ta cũng thấy quy định tương tự. Sở dĩ ngành hàng ngũ cốc có thể quy định như vậy vì ngành này có cả một hệ thống chiết khấu và hạ giá đã có lợi cho bên mua.

Để xác định sự hoàn thành nghĩa vụ của người bán, người ta thường tiến hành kiểm tra, giám định phẩm chất hàng sau khi hàng đó được giao xong. Để né tránh trách nhiệm đối với việc kiểm tra, giám định như vậy, người bán quy định rằng giấy chứng nhận phẩm chất do mình đưa ra là giấy chứng nhận cuối cùng (Certificate to be final ), trừ phi người mua chứng minh được giấy đó không hợp lệ. Quy định này đã xuất hiện trong các hợp đồng mẫu ngành than và một số hợp đồng mẫu ngũ cốc xuất khẩu từ Canada và Hoa kỳ.

### **3. Trạng thái hàng hoá.**

Hàng hoá có thể được đánh giá bằng những bằng các chỉ tiêu chất lượng (tạp chất, thủy phần, kích cỡ, độ dài của sợi v.v...) như đã trình bày ở phần 1 của chương này, mà còn được đánh giá bằng trạng thái bên ngoài của nó. Trạng thái (condition of goods) thể hiện ở sự biến dạng, sự hấp hơi, sự gãy vụn v.v... hoặc ở sự nguyên lành. Sự nguyên lành này còn gọi là sự an toàn hàng hoá (tiếng Anh: Sound, tiếng Pháp: Sain, tiếng Đức: Gesund).

Địa điểm đánh giá trạng thái hàng hoá có thể là nơi hàng đi hoặc nơi hàng đến.

Khi hợp đồng là hợp đồng giao hàng ở nơi đi (shipment contract), trạng thái của hàng hoá được xem xét trong thời gian bốc hàng lên tàu và người bán

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

phải giao hàng trong trạng thái tốt (in good condition) cho người vận tải. Ngược lại đối với hợp đồng giao hàng ở nơi đến (arrival contract), trạng thái hàng được xem xét ở cảng đến.

Tuy nhiên, điều khó khăn là hợp đồng thuộc loại giao hàng ở nơi đi (ví dụ hợp đồng FOB, CIF, CFR) nhưng lại có điều khoản quy định lấy phẩm chất ở cảng đến làm căn cứ quyết định. Trong trường hợp này, các điều kiện FOB, CIF, CFR chỉ còn là điều kiện cơ sở của giá cả.

Để đánh giá trạng thái hàng hoá, người ta thường dùng mấy công thức sau đây: “Giao hàng theo hiện trạng” (Tel quel) “Giao nguyên lành” (Sound delivery), “Điều kiện mạch đen” ( Rye terms)

“Giao theo hiện trạng” (Tel quel) như đã được định nghĩa ở phần &1 chương này, có nghĩa là “có sao giao vậy”. Nhưng trong các hợp đồng của London Corn Trade Association lại giải thích thuật ngữ này là: Hàng hư hỏng vì nước biển hoặc vì lý do nào khác phải được coi như tốt”

Những hợp đồng của Antwerp cắt nghĩa thuật ngữ đó như sau: “Khi mua bán theo điều kiện Tel quel, người mua sẽ nhận hàng bị hư hỏng vì nước biển hay vì lý do khác mà không có quyền đòi hạ giá”.

Đa số những hợp đồng “giao theo hiện trạng” là hợp đồng giao hàng ở nơi đến (DES, DEQ, DDU, DDP) và hợp đồng CIF.

“Giao nguyên lành”(Sound delivery) là công thức thường thấy trong các hợp đồng của Antwerp. Các hợp đồng của Đức cũng dùng điều kiện này và gọi là “Gesund Auszuliefern” hợp đồng Đức- Hà Lan coi điều kiện này giống như điều kiện Rye terms ( sẽ được trình bày dưới đây còn theo các hợp đồng mẫu của Antwerp giải thích điều kiện “Giao nguyên lành” là : nếu hàng bị hư hỏng vì nước biển hoặc vì lý do khác, người mua phải nhận tất cả hàng, bảo quản hàng đó một cách thích ứng (en bon pere re de famille), không có quyền đòi hạ giá. Nếu đó là người mua cuối cùng (người tiêu dùng), người này phải thông báo bằng hình thức viết cho người bán trong vòng hai ngày kể từ khi hàng được dỡ xong. Nếu là người kinh doanh ở khâu trung gian, người mua phải thông báo cho người bán bằng hình thức biết cho người bán trong một thời gian hợp lý (hoặc nội nhật ngày nhận hàng hoặc trước 12<sup>h</sup>:00 ngày hôm sau)

Trong trường hợp này, những rủi ro và chi phí xảy ra trong thời gian bảo quản hàng hư hỏng đều do người mua ứng trước và người bán phải hoàn lại

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

cho người mua. Và nếu người mua yêu cầu, người bán phải nhận lại hàng hư hỏng đó.

Như vậy, theo điều kiện này, nếu hàng giao có hư hỏng, người mua được quyền lựa chọn: hoặc là nhận hàng mà không được hạ giá (giống điều kiện *Tel quel*), hoặc từ chối hoàn toàn lô hàng.

“Điều kiện mạch đen” (*Rye terms*) tuy có tên gọi “Lúa mạch đen” nhưng điều kiện này cũng được dùng trong mua bán các loại ngũ cốc khác.

Điều kiện này được giải thích trong các hợp đồng của London rằng:

“Người mua sẽ nhận hàng hư hỏng vì nước biển hoặc vì một lý do khác nếu người bán hạ giá hàng, nhưng không kể trường hợp do bị nóng nhẹ, không bị ảnh hưởng tới phẩm chất và không làm giảm giá trị hàng hoặc trường hợp hư hỏng trên đất liền mà không cho quyền đòi hỏi giá”

Các hợp đồng của Italia cũng giải thích tương tự. Hợp đồng Đức-Hà lan biểu thị cùng một nghĩa này: “hàng giao đi phải tốt, không kể tới hàng bị khô, nóng nhẹ, không làm phẩm chất biến đổi người mua

Phải nhận hàng hư hỏng đó và được hạ giá theo mức mà trọng tài quyết định”

“Tổn thất trên biển do bên bán chịu” (*Sea damages for the sellers account*) tuy là điều kiện không được phổ biến nhiều nữa, nhưng vẫn còn được nêu trong một vài hợp đồng mẫu, với tên gọi tắt là điều kiện *S.D.*

Điều kiện này được định nghĩa đầy đủ như sau:

Hàng bị hư hỏng vì nước biển, thiệt hại do người bán chịu (*damages by sea water, if any to be for the sellers account*).

Các hợp đồng của London về hạt ngũ cốc nhập khẩu từ Ấn Độ có ghi thể thức như sau: “người mua sẽ không nhận những kiện hàng và hàng hoá bị hư hỏng vì nước biển hay hơi nước đọng lại”

Hợp đồng của Antwerp về hạt ngũ cốc nhập từ Achantina và Uruguay (với điều kiện hàng đến Antwerp an toàn và lại tái xuất *CIF*) cho lựa chọn: hoặc hai bên thoả thuận rằng hàng sẽ giao cho người mua ở trạng thái lúc bốc hàng ở Châu Âu thế nào thì giao như thế với điều kiện sẽ hạ giá hoặc hợp đồng sẽ coi như hoàn thành mà người bán không phải phí tổn khi hàng không có trạng thái bên ngoài tốt.

## Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.

### V. ĐIỀU KHOẢN GIAO HÀNG

#### 1. Điều kiện cơ sở giao hàng.

Các hợp đồng mẫu đều có sự vận dụng một trong những điều kiện cơ sở giao hàng đã được hình thành trong buôn bán quốc tế để phân chia trách nhiệm về việc giao hàng. Đó là các điều kiện như EXWORK, EX WARE-HOUSE, FOB, CIF, CFR v.v..

Các điều kiện này được giải thích một cách rất khác nhau bởi các tập đoàn buôn bán, bởi tập quán ngành hàng và bởi tập quán địa phương. Phòng thương mại quốc tế đã có công thống nhất giải thích các điều kiện đó trong văn bản “ các điều kiện thương mại” gọi tắt là Incoterms.

Các hợp đồng mẫu đã dẫn chiếu đến Incoterms bằng công thức, chẳng hạn như:

- Giá hàng được hiểu là FOB /CIF/CFR cảng... theo Incoterms 1990 (the price to be understood interested in accordance with Incoterms 1990).
- Hợp đồng này chịu sự điều tiết của những quy định trong Incoterms 2000 (the contract will be governed by the provision of Incoterms 2000).

Những hợp đồng không dẫn chiếu đến Incoterms thường có quan niệm rất khác nhau về điều kiện cơ sở giao hàng. Chẳng hạn, đã có trường hợp người ta quan niệm điều kiện CIF giống như điều kiện EX SHIP (mà ngày nay, theo Incoterms là DES).

Sở dĩ có sự hiểu lầm giữa CIF và EX SHIP là vì, trong nhiều lúc, người ta không phân biệt giữa hàng giao thực tế (actual delivery) với giao hàng tượng trưng (Symbol delivery) CIF thuộc loại giao hàng tượng trưng, trong đó giao chứng từ được coi là giao hàng, nếu chứng từ hợp lệ thì người mua phải trả tiền. Còn EX SHIP (tức DES) thuộc loại giao hàng thực tế, trong đó người bán phải thực sự đặt hàng hoá dưới sự định đoạt của người mua trên tàu tại cảng đến quy định.

Theo Incoterms, khi hàng được giao bằng container hoặc tàu RO/RO thì cần thay điều kiện FOB bằng điều kiện FIA, thay CFR bằng CPT, thay CIF bằng CIP.

#### 2. Thời gian giao hàng.





*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

Thời hạn giao hàng là thời hạn mà người bán phải hoàn thành nghĩa vụ giao hàng. Nếu các bên giao dịch không có thoả thuận gì khác, thời hạn này cũng là lúc di chuyển rủi ro và tổn thất về hàng hoá từ người bán sang người mua.

Trong buôn bán quốc tế, người ta có 3 kiểu quy định thời hạn giao hàng như sau:

- **Thời hạn giao hàng có định kỳ:** theo phương pháp này người ta có thể xác định thời hạn giao hàng.

+ Hoặc vào một ngày cố định, ví dụ vào ngày 30 tháng 5 năm 2000

+ Hoặc vào một ngày được coi là ngày cuối cùng của thời hạn giao hàng, ví dụ: Không chấp nhận quá ngày 30 tháng 5 năm 2000.

+ Hoặc bằng một khoảng thời gian như: quý 3 năm 2000

+ Hoặc bằng một khoảng thời gian nhất định tùy theo sự lựa chọn của một trong hai bên, ví dụ: trong vòng 6 tháng sau khi ký kết hợp đồng tùy theo sự lựa chọn của người bán (within 6 months after concluding the contract, at the sellers option) từ tháng 2 đến tháng 7 tùy người mua lựa chọn (delivery Feb./Jul. at the buyers option)...

- **Thời hạn giao hàng ngay:** theo phương pháp này các bên giao dịch có thể thoả thuận:

+ Giao nhanh ( Prompt)

+ Giao ngay lập tức (immediately)

+ Giao càng sớm càng tốt ( as soon as possible)

+ V.v...

Nội dung của những qui định trên đây được giải thích ở từng nơi, từng vùng, từng ngành một khác nhau. Ví dụ, ở Mỹ người ta giải thích “giao ngay” là giao trong vòng 5 ngày sau khi ký kết hợp đồng, “giao gấp” là giao trong vòng 5 ngày đến 10 ngày sau khi ký kết hợp đồng.

Trong bản “ qui tắc thực hành thống nhất tín dụng chứng từ” (bản sửa đổi năm 1993), phòng thương mại quốc tế giải thích một cách thống nhất “các từ ngữ đó là yêu cầu gửi hàng trong thời gian 30 ngày kể từ ngày mở thư tín dụng” (tài liệu của phong thương mại quốc tế số 500)

- **Thời hạn giao hàng không định kỳ:** Đây là cách quy định chung chung ít được dùng. Theo cách này người ta có thể thoả thuận như:



Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.

- + Giao hàng cho chuyến tàu đầu tiên (Shipment by first available steamer).
- + Giao hàng khi nào có khoang tàu (Subject to shipping space available )
- + Giao hàng sau khi nhận được L/C (Subject to the opening of L/C)
- + Giao hàng khi nào xin được giấy phép xuất khẩu (subject to export licence).

Trong hợp đồng mẫu có thể dành chỗ cho việc ghi ngày giao hàng, cũng có thể dành chỗ cho việc ghi tháng giao hàng. Theo công ước Liên hợp quốc về mua bán hàng hoá quốc tế (công ước Vienna1980) “Người bán phải giao hàng đúng vào ngày mà hợp đồng đã quy định cho việc giao hàng”. Vì vậy khi quy định ngày giao hàng, người bán phải giao trước 24 giờ ngày đó; còn khi qui định tháng giao hàng, người bán phải tiến hành việc giao hàng vào một ngày trong tháng đó (tính từ ngày đầu tiên đến ngày cuối tháng).

Tuy nhiên, nếu ngày ấn định giao hàng lại là một ngày không làm việc (Tiếng Anh: Non-business day, non-market day) thì, theo một số hợp đồng mẫu, người bán phải giao hàng vào ngày tiếp theo.

Nhiều khi các bên trong hợp đồng lại dùng những thuật ngữ chung chung để quy định thời gian giao hàng như: “giao càng sớm càng tốt” (as soon as possible – viết tắt là: asap)...những thuật ngữ này được mỗi tập đoàn giải thích một khác.

Dưới đây là cách hiểu của các tập đoàn đối với các thuật ngữ chỉ thời gian giao hàng tính từ lúc ký hợp đồng:

(Đơn vị: ngày)

NHÓM HÀNG	TÊN TẬP ĐOÀN	TẠI CHỖ SPOT	NHANH QUICK	LẬP TỨC IMMEDIATE	GẤP PROMPT
Ngũ cốc	Chambre Arbitrale-Anvers	6		6	31
Ngũ cốc	Associazione dei Cereale-Genova		8	5	
Hạt có dầu	Seed, Oil, Cake Association – Liverpool			7-21	7-21
Hạt có dầu	Foreign comm. Asso – San Francisco	1	2	5	10

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

Hạt có dầu	Nat. Cottonseed Prod. Asso.-New Orleans			5	10
Đường	Refined Sugar Asso			3	14
Cao su	Rubber Trade Asso –Newyork				10
Bông	Assol de coton –Haver			14	15-30
Bông	Alexandria Cotton Asso- Egypt				14
Gỗ	Timber Trade Feeder of U.k				45
Kim loại	London Metal Exchange				5

Phòng thương mại quốc tế đã giải thích – trong các UCP (Điều lệ và thực hành thống nhất tín dụng chứng từ) rằng tất cả các thuật ngữ trên đều có nghĩa là hàng được giao trong vòng 30 ngày kể từ ngày L/C được mở.

Trong các hợp đồng mẫu do các sở giao dịch hàng hoá soạn thảo, người ta thường nêu ra 2 thời hạn giao hàng: thời hạn giao hàng cơ sở (basic delivery) và thời hạn giao hàng có thể kéo dài (tenderable delivery) khi đến thời hạn giao hàng cơ sở, nếu một bên thấy việc thanh toán hợp đồng không có lợi cho mình thì có thể nộp một số tiền bù để hoãn mua hặc hoãn bán là Backwardation.

### 3. Địa điểm giao hàng.

Địa điểm giao hàng thường được ghi bên cạnh điều kiện cơ sở giao hàng. Trong các hợp đồng mẫu, người ta để chừa một khoảng trống sau điều kiện cơ sở giao hàng để các đương sự ghi địa điểm giao hàng.

Đối với các hợp đồng giao hàng tại chỗ (spot contract), việc quy định địa điểm giao hàng là không có gì phức tạp. Nhưng đối với các hợp đồng CIF, người ta phải ghi rõ tên hai cảng: cảng bốc hàng (loading port) và cảng dỡ hàng (discharging port).

Cũng không ít khi người ta còn quy định cảng giao nhận về số lượng và cảng giao nhận về chất lượng hàng.

Việc lựa chọn địa điểm giao hàng có liên quan chặt chẽ đến phương thức chuyên chở hàng hoá và đến điều kiện cơ sở giao hàng. Mặc dù nói chung điều kiện cơ sở giao hàng đã xác định rõ địa điểm giao hàng, ví dụ khi thoả thuận

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

giao hàng theo điều kiện FOB Marseille, FOB Liverpool thì địa điểm giao hàng đã được quy định rồi. Tuy nhiên, có những điều kiện cơ sở giao hàng chỉ xác định cảng đến mà không xác định cảng đi (ví dụ điều kiện CIF, CFR) hoặc có trường hợp hai bên muốn giành giật hơn nữa lợi thế về mình. Vì thế, hai bên có thể còn phải thoả thuận quy định địa điểm giao hàng.

Trong buôn bán quốc tế, người ta phân biệt các phương pháp sau đây về việc quy định địa điểm giao hàng.

- Quy định cảng (ga) giao hàng, cảng (ga), đến, cảng (ga) thông qua.

- Quy định một cảng (ga) và nhiều cảng (ga): trong trường hợp đối tượng giao dịch là hàng bách hoá người ta thường chỉ quy định một địa điểm hàng đi hoặc một địa điểm hàng đến. Nhưng khi giao dịch về hàng hoá có khối lượng lớn, người ta có thể quy định nhiều địa điểm gửi hàng và - hoặc nhiều địa điểm hàng đến. Ví dụ, cảng đi: Hải Phòng/ Đà Nẵng/ TP Hồ Chí Minh; Cảng đến: Luân đôn/ Livopun/ Hãmbua.

- Quy định cảng (ga) khẳng định và cảng (ga) lựa chọn: dù có quy định một hoặc nhiều cảng (ga) nhưng phương pháp trên vẫn khẳng định nơi giao hàng. Tuy nhiên trong buôn bán quốc tế nhiều khi người ta còn cho phép một bên lựa chọn cảng khẩu (optional ports) trong trường hợp này người ta có thể quy định bằng một trong hai phương pháp sau:

\* Trong thuật ngữ về điều kiện cơ sở giao hàng, các bên giao dịch lựa chọn thêm một cảng thứ hai hoặc thứ ba, ví dụ: FOB Hãmbua/ Rot-tec-dam/ Am-xtec-dam; điều kiện CIF Luân đôn/ Rortecdam/ Hãmbua.

\* Các bên giao dịch quy định những cảng chủ yếu của một khu vực nào đó được coi là cảng lựa chọn đối với một trong hai bên. Ví dụ, nếu các bên quy định: “CIF European main ports” hoặc “CIF EMP” thì đến lúc giao hàng, bên mua có thể chỉ định bất cứ một cảng nào đó trong số các cảng chủ yếu của Châu Âu làm cảng hàng đến.

Thật ra trong cách quy định thứ hai này vẫn có thể xảy ra tranh chấp vì, trong số các cảng của Châu Âu hiện nay vẫn chưa có một quy định cụ thể những cảng nào là cảng chủ yếu.

#### **4. Phương thức giao hàng.**

Thực tiễn giao hàng trong mua bán hàng hoá đã làm nảy sinh nhiều phương thức giao hàng.

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

Người ta có thể quy định việc giao nhận được tiến hành ở một nơi nào đó là giao nhận cuối cùng. Việc giao nhận sơ bộ thường được tiến hành ở ngay địa điểm sản xuất hàng hoá hoặc ở nơi gửi hàng. Việc giao nhận sơ bộ thường có mục đích là bước đầu xem xét hàng hoá, xác định sự phù hợp về số lượng và chất lượng hàng so với quy định trong hợp đồng. Trong khi giao nhận sơ bộ, người mua có quyền đòi hỏi khắc phục khuyết điểm hàng hoá trước khi giao hàng. Việc giao nhận cuối cùng có mục đích xác nhận việc người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng về các mặt số lượng, chất lượng hàng, thời gian giao hàng. Qua đó, hai bên thừa nhận các kết quả kiểm tra hàng hoá đã lấy được ở nơi giao nhận cuối cùng. Người ta cũng có thể quy định việc giao nhận được tiến hành ở một địa điểm nào đó là việc giao nhận về số lượng hoặc là việc giao nhận về chất lượng.

Giao nhận về số lượng là xác định số lượng thực tế của hàng được giao bằng các phương pháp cân, đo, đếm. Việc giao nhận bằng số lượng được tiến hành ở đâu là tùy theo điều khoản quy định trong hợp đồng. Ví dụ, nếu hợp đồng quy định “trọng lượng bốc hàng” thì địa điểm xác định trọng lượng là cảng gửi hàng, thời gian xác định là khi giao hàng.

### **5. Thông báo giao hàng.**

Các điều kiện cơ sở giao hàng đã bao hàm nghĩa vụ về thông báo giao hàng. Nhưng, bên cạnh đó, các bên giao dịch thường vẫn thoả thuận thêm về nghĩa vụ thông báo giao hàng. Trong khi thoả thuận về việc này, người ta thường quy định về số lần thông báo giao hàng và những nội dung cần được thông báo.

Thời gian hoàn thành nghĩa vụ giao hàng được khá nhiều hợp đồng mẫu quan tâm quy định. Theo phần lớn các hợp đồng mẫu, ngày giao hàng được xác định “bằng ngày vận đơn được cấp hoặc sẽ được cấp” (tiếng anh: as per bill of lading dated or to be dated). Đa số các hợp đồng thuộc loại này còn quy định rằng, nếu không có bằng chứng khác thì vận đơn đường biển được công nhận là bằng chứng ngày bốc hàng lên tàu. Một số hợp đồng còn đề cao giá trị này của vận đơn bằng cách quy định rằng nếu muốn phủ nhận bằng chứng của vận đơn thì phải đưa ra bằng chứng “có khả năng thuyết phục” (conclusive). Những hợp đồng khác không công nhận những bằng chứng khác ngoài vận đơn về ngày bốc hàng.

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

Vì ngày của vận đơn quan trọng như thế cho nên để xác định thời gian hoàn thành việc giao hàng các hợp đồng thường quy định khi nào thì ghi ngày vào vận đơn. Đa số hợp đồng ngũ cốc của London quy định vận đơn phải đề ngày hàng thực sự đã nằm trên tàu biển, các vận đơn nhận hàng để xếp (Received for shipment bill of lading) không được công nhận là hoàn thành nghĩa vụ giao hàng.

Hầu hết các hợp đồng mẫu đều có một hay nhiều điều khoản cho hoãn hoặc miễn giao hàng nếu gặp những trở ngại khách quan (không phụ thuộc vào đương sự) cản trở việc giao hàng đó. Điều khoản này có thể mang tên là điều khoản “trường hợp bất khả kháng” (Force majeure), điều khoản “ngoại lệ” (exception) điều khoản “miễn trách”

Thông thường thời hạn giao hàng được hoãn trong một thời gian tương ứng với thời gian diễn biến của trở ngại cộng với thời gian khắc phục hậu quả của nó để thực hiện hợp đồng. Khi trở ngại kéo dài, quá một thời gian đã được quy định thì, với những điều kiện nhất định, một bên có thể yêu cầu huỷ bỏ hợp đồng.

Một số hợp đồng không quy định thời hạn cụ thể để sau đó có thể yêu cầu huỷ bỏ hợp đồng. Mà chỉ quy định đó chỉ là thời gian quy định hợp lý (Reasonable time). Cũng có hợp đồng mà, nếu ta suy diễn từng chữ trong đó, lại không cho huỷ hợp đồng, không kể tới thời gian dài hay ngắn của sự việc trở ngại, đương sự vẫn phải hoàn thành nghĩa vụ giao hàng.

Ngoài nguyên nhân khách quan trên đây, việc giao hàng có khi còn phụ thuộc vào chủ quan của đương sự. ở một vài hợp đồng mẫu, chúng ta có một điều khoản đặc biệt, gọi là “điều khoản gia hạn” (extension clause), cho đương sự được quyền hoãn giao trong một vài ngày (có thể tối đa là 8 ngày), miễn là phải trả cho đối tác của mình một khoản tiền thích ứng. Như vậy, người bán có quyền lựa chọn quyền giao hàng đúng hạn với việc hoãn giao hàng và chịu phạt. Nhưng khi sử dụng quyền hoãn giao hàng người bán phải báo cho người mua biết.

## **6. Những quy định khác về việc giao hàng.**

Ngoài những vấn đề nêu trên, trong điều kiện giao dịch, căn cứ vào nhu cầu của bên mua, vào khả năng của bên bán và vào những đặc điểm của hàng hoá, người ta có những quy định đặc biệt như sau:

### Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.

- Đối với những hàng hoá có khối lượng lớn, người ta có thể quy định “cho phép giao hàng từng đợt” (partial shipment).
- Nếu trên dọc đường đi cần phải thay đổi phương tiện vận chuyển, người ta có thể quy định “cho phép chuyển tải” (transshipment allowed).
- Nếu cảng gửi hàng ở gần cảng đến, khi hành trình của giấy tờ lại chậm hơn hành trình hàng hoá, người ta có thể quy định “ vận đơn đến chậm được chấp nhận”.
- Nếu người bán uỷ nhiệm cho một người thứ ba đứng ra thay mặt mình đứng ra giao hàng, người ta có thể quy định “vận đơn người thứ ba được chấp nhận” (thirdparty B/L acceptable).

### VI. ĐIỀU KHOẢN VẬN TẢI:

Trong điều khoản vận tải của các hợp đồng người ta thường nêu lên những vấn đề sau:

a. *Quy định tiêu chuẩn về con tàu trở hàng như:* tàu có khả năng đi biển, phải được xếp loại A theo đăng kiểm của Lloyd's hoặc tàu phải dưới 15 tuổi sử dụng, hoặc phụ phí tàu già (OAP) phải do người thuê tàu chịu.

b. *Quy định về nước bốc dỡ, thời gian bốc dỡ, thưởng phạt bốc dỡ.*

c. *Quy định về thời gian bắt đầu tính thời gian bốc dỡ.*

d. *Quy định về điều kiện để tổng đạt ...thông báo sẵn sàng bốc dỡ... như:*

- WIBON (whether in berth or not) dù ở cầu cảng hay chưa.

- WIPON (whether in port or not) dù ở cảng hay chưa.

- WIFPON (whether in free pratique or not) dù đã được tự do tiếp xúc với bờ hay chưa.

- WICCON (whether in custom's clearance or not) dù đã thông quan hay chưa.

e. *Quy định về thưởng (Despatch money) và phạt (Demurrage) bốc dỡ.*

Cũng có khi, người ta không quy định thưởng phạt bằng cách quy định chung chung như “mức bốc dỡ nhanh thường lệ” (CQD-customary quick despatch)

Ngoài những điều kiện trên đây trong quá trình giao dịch tùy từng tình hình cụ thể, các bên có thể đề ra những điều kiện khác ví dụ:





### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

- Điều kiện cấm chuyển bán, thu hẹp quyền hạn của bên mua, không cho bên mua được bán lại hàng hoá mà mình đã mua theo một hợp đồng nhất định.
- Điều kiện về quyền lựa chọn: cho phép một bên được lựa chọn về một nội dung nào đó của hợp đồng như: lựa chọn về số lượng dung sai, lựa chọn cảng giao hàng...
- Điều kiện chế tài quy định các loại phạt, phạt bội ước, bồi thường thiệt hại mà bên vi phạm nghĩa vụ của hợp đồng phải chịu.
- Điều kiện quy định trình tự thay đổi hoặc huỷ bỏ hợp đồng.
- Điều kiện cấm chuyển nhượng quyền lợi và nghĩa vụ cho một bên thứ ba, nếu không có sự đồng ý bằng văn bản của bên cùng ký kết hợp đồng.
- .v.v...

Các điều kiện trên đây đều có tính chất tùy ý, cho phép hai bên được tự nguyện vận dụng. Nhưng một khi đã được vận dụng vào hợp đồng, chúng trở thành bắt buộc với các bên ký kết và phải được thực hiện nghiêm chỉnh.

Trong buôn bán quốc tế, nhiều công ty hoặc hiệp hội công nghiệp ghi sẵn những điều kiện giao dịch có lợi cho mình vào một văn bản gọi là “Standard form contract” hoặc “điều kiện chung bán hàng” (General conditions of sale) hoặc “điều kiện chung giao hàng” (General conditions for delivery of goods) của họ. Mỗi khi đàm phán ký kết hợp đồng, họ đưa ra một số dự thảo sẵn của hợp đồng để làm căn cứ thảo luận. Tuy nhiên, nếu gặp đối thủ yếu thế hơn so với họ, hoặc đối thủ có sơ xuất trong việc kiểm tra các điều khoản của hợp đồng, họ cũng không ngần ngại buộc đối thủ phải chấp nhận các điều kiện do họ đưa ra.

## **VII -ĐIỀU KHOẢN GIÁ CẢ VÀ THANH TOÁN.**

### **1. Đồng tiền của hợp đồng.**

Trong giao dịch buôn bán điều kiện giá cả là một điều kiện quan trọng, điều khoản giá cả những vấn đề : đồng tiền tính giá, mức giá, phương pháp quy định giá, phương pháp xác định mức giá, cơ sở của giá cả và việc giảm giá.

Các hợp đồng mẫu trong các sở giao dịch hàng hoá thường có in sẵn đơn vị tiền tệ là đồng tiền của địa phương. Còn trong các hợp đồng mẫu khác, đồng tiền của hợp đồng được ghi là đồng tiền ổn định, thậm chí đang lên giá. Ngược lại, nếu đó là người mua thì, do tâm lý sợ giảm sút tài sản hiện có và



SV- Bùi Thị Thanh Mai – A1- CN9

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

muốn chuyển đổi đồng tiền mất giá mau chóng thành hàng hóa, đồng tiền của hợp đồng có thể là đồng tiền mất giá, không ổn định.

Bên cạnh nhân tố trên đây, sự lựa chọn đồng tiền của hợp đồng còn phụ thuộc vào tập quán của ngành – hàng. Ví dụ các hợp đồng mẫu về cao su thường dùng đồng bảng Anh (GBP), nhiều hợp đồng mẫu về ngành – hàng khác lại dùng đồng đô la Mỹ (USD). Nhân tố này vẫn có thể thay đổi. Cụ thể, trước chiến tranh thế giới thứ hai, các hợp đồng bông thường dùng đồng bảng Anh, nhưng đến nay các hợp đồng về mặt hàng này lại thường dùng đồng đô la Mỹ.

Không phải bao giờ đồng tiền tính giá cũng là đồng tiền thanh toán. Trong trường hợp giá cả ghi bằng một đồng tiền, thanh toán lại là một đồng tiền khác, hợp đồng có qui định tỷ giá để chuyển đổi. Tỷ giá đó có thể là một đồng tiền khác, hợp đồng có qui định tỷ giá để chuyển đổi. Tỷ giá đó có thể là tỷ giá do Ngân hàng trung ương công bố hoặc là tỷ giá hình thành trên thị trường hối đoái. Thời gian công bố có thể là lúc mở cửa chợ/ mở cửa ngân hàng (opening rate) hoặc là lúc đóng cửa chợ / đóng cửa ngân hàng (closing rate). Thường thường, tỷ giá mua vào và tỷ giá bán ra bao giờ cũng có chênh lệch, cho nên hợp đồng cũng phải qui định rõ tỷ giá nào được áp dụng.

Sự biến động của tỷ giá hối đoái ngày nay rất nhanh chóng và hợp đồng mẫu lại được soạn thảo cho một thời gian không quá ngắn, cho nên điều khoản đảm bảo hối đoái có thể lúc này có lợi cho tập đoàn, lúc khác lại bất lợi cho họ.

## **2. Giá cả của hợp đồng.**

Giá cả trong các hợp đồng ngoại thương là giá quốc tế. Việc xuất khẩu thấp hơn giá quốc tế và nhập khẩu cao hơn giá quốc tế làm tổn hại đến tài sản quốc gia. Vì vậy, trước khi ký hợp đồng, các bên phải tuân theo những nguyên tắc xác định giá quốc tế.

Trong buôn bán một số mặt hàng (như qặng, kim loại, lương thực, thực phẩm... chẳng hạn) giá cả lại được xác định theo hàm lượng của chất hữu ích trong hàng hoá mua bán. Nếu hàm lượng chất đó càng giàu thì giá cả càng cao. Nếu hàm lượng chất hữu ích càng thấp thì giá cả càng hạ. Trong không ít hợp đồng. Giá cả lại được xác định ngay vào khi ký kết, nhưng kèm theo giá đó có điều khoản về mức tăng giá khi hàng được giao có hàm lượng chất hữu ích cao hơn qui định của hợp đồng. Mức tăng giá đó gọi là tăng giá về chất lượng hàng

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

(bonification). Ngược lại, khi hàm lượng chất hữu ích trong hàng được giao lại thấp hơn so với qui định, mức giảm giá tương ứng gọi là giảm giá về chất lượng hàng (refaction).

Trong một số hợp đồng mẫu về quặng, người mua còn đề ra những qui định bất lợi cho người bán như: Nếu hàm lượng chất hữu ích thấp hơn qui định, người bán chẳng những phải hạ giá mà còn phải hoàn lại một phần tiền cước mà người bán đã phải trả cho người vận tải. Phần cước phải hoàn lại này tương ứng với phần tạp chất vô ích đã có trong khối lượng hàng chuyên chở.

Một số hợp đồng mẫu qui định giá hàng giao rời (tức “đẻ xá”), không đóng gói), và giá hàng có bao bì. Giá có bao bì thường cao hơn giá hàng giao rời.

Đa số hợp đồng trực tiếp xác định giá, có thể là giá cố định (fixed price), có thể là giá linh hoạt (flexible price). Trong trường hợp này, hợp đồng có thể qui định giá bằng một con số, ví dụ: Đơn giá.... USD (Unit price:...USD). Nhưng cũng có khi giá cả được qui định bằng hai con số là giá và mức giảm giá, ví dụ: Giá đơn vị....USD giảm giá...% (Unit price: USD.... To be discounted ....%)

Trong ngành buôn bán quặng, hợp đồng có thể qui định giá cơ sở (basic price) và, kèm theo hợp đồng, có cả một bản tính toán mức tăng giá thời vụ (seasonal discount), giảm giá trả tiền sớm (cash discount), giảm giá vì số lượng lớn (quantity discount), v.v...

Một số hợp đồng lại qui định giá một cách gián tiếp. Theo cách này, hợp đồng chỉ qui định phương pháp xác định mức giá, ví dụ giá phải cao hơn giá yết bảng ở sở giao dịch. Lại có trường hợp, hợp đồng thoả thuận lấy làm giá hợp đồng giá yết bảng ở một sở giao dịch hàng hoá vào một thời điểm nào đó tùy người bán chọn (on seller's call) hoặc tùy người mua chọn (on Buyer's call).

Tất nhiên, dù qui định bằng cách nào, hợp đồng cũng phải xác định những vấn đề sau đây: Giá đó tương ứng với điều kiện giao hàng nào (FOB, CIF, CFR, FCA v.v...). Giá đó đã bao gồm chi phí bao bì hay chưa?

### **3. Một số vấn đề về việc thanh toán.**

Nếu giao hàng là nghĩa vụ quan trọng của người bán thì trả tiền cũng là nghĩa vụ rất quan trọng của người mua. Vì vậy, bên cạnh điều khoản giao

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

hàng, các hợp đồng mẫu đều có điều khoản trả tiền (ở các hợp đồng mẫu bằng tiếng Anh hoặc tiếng Pháp, điều khoản này ghi là “payment”, còn các hợp đồng mẫu tiếng Đức ghi là “Zahlung”).

Trong nghiệp vụ xuất khẩu hàng ngũ cốc, các hợp đồng mẫu thường người mua trả tiền sớm, thậm chí trả tiền trước khi giao hàng (CBD – cash berore delivery) hoặc trả tiền ngay khi ký hợp đồng (CWO –cash with order) hoặc trả tiền trước với ý nghĩa đặt cọc (down payment.)

Trong khi đó, những hợp đồng mẫu do các liên đoàn soạn thảo để nhập khẩu lại thường quy định trả chậm, trả sau (deferred payment) hoặc trả sau thành nhiều kỳ bằng nhau (instalment payment)

Trong lĩnh vực buôn bán da sống, có hợp đồng qui định là trả ngay, nhưng điều khoản trả tiền vẫn bất lợi cho người bán. Ví dụ, người ta qui định “trả ngay vào lúc giao hàng ở cảng đến” (cash on delivery at port of destination.)

Trong không ít trường hợp, hợp đồng mẫu nhập khẩu cho bên mua được quyền chọn thời hạn trả tiền trong phạm vi một thời hạn quy định. Nếu trả tiền sớm, trước hạn thì người mua được hưởng một khoản giảm giá, gọi là “giảm giá trả tiền sớm” (cash discount)

Về thời hạn trả tiền, một số hợp đồng mẫu của London chỉ đề chung chung như: Trả tiền trong thời hạn thích đáng (in due course hặc due days) hay trả gấp (prompt)... Hợp đồng cũng không giải thích những thuật ngữ đó là bao nhiêu ngày.

Việc trả tiền có thể tiến hành làm một lần, có thể làm hai lần: Tạm tính và thanh toán chính thức. Việc tạm tính thường xảy ra trong hai trường hợp sau:

a. Hợp đồng qui định lấy số lượng và/ hoặc chất lượng hàng ở cảng đến làm căn cứ quyết định để thanh toán. Khi đó, sau lúc giao hàng ở cảng đi, người bán chỉ thanh toán tạm thười bằng một hoá đơn tạm tính (Provisional Invoice hoặc Facture provisoire hoặc Provisorisch Rechnung ). Sau khi hàng đã được giao nhận chính thức về số lượng và / hoặc chất lượng tại cảng đến, người bán mới làm hoá đơn chính thức (final Invoice hặc facture finale hặc Schlut – Rechnung ) để thanh toán dứt khoát.

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

b. Hàng được giao làm nhiều lần, cứ mỗi lần giao hàng, người bán chỉ làm hoá đơn tạm tính. Chỉ sau khi hàng được giao lần cuối cùng, người bán mới làm hoá đơn chính thức để thanh toán dứt khoát tiền hàng.

Trong các hợp đồng mẫu được soạn thảo từ những năm 60 trở về trước, vẫn còn có trường hợp trong đó qui định việc trả tiền tiến hành trên cơ sở thực tế hàng giao. Nhưng trong những hợp đồng soạn thảo gần đây, tuyệt đại bộ phận qui định trả tiền trên cơ sở chứng từ (cash against documents)

Trong số những chứng từ hàng hoá làm cơ sở để thanh toán tiền hàng, chứng từ quan trọng nhất là vận đơn. Tùy theo phương thức vận tải, đó có thể là vận đơn đường biển (ocean bill of lading), vận đơn đường sắt (Railway bill) vận đơn ô tô (Bill of truck....) Nếu hàng được chở bằng container, vận đơn đó có thể là vận đơn giao nhận gọn container (FCL –full container load) hoặc vận đơn tập hợp (house B/L) khi hàng xếp không đủ container (LCL-less than container load). Điều quan trọng là vận đơn phải hoàn hảo (clean bill of lading), nghĩa là không có phê chú xấu về tình trạng bên ngoài của hàng hoá.

Sở dĩ vận đơn là chứng từ quan trọng nhất vì nó có tới ba chức năng: là bằng chứng của một hợp đồng vận tải đã được ký kết; là biên lai của người vận tải về việc đã nhận hàng để chở và là chứng từ sở hữu hàng hoá đang được chuyên chở trên tàu. Chính là do chức năng thứ ba này của vận đơn, người ta có thể mua bán hàng hoá bằng cách chuyển nhượng vận đơn về hàng đó.

Trong các hợp đồng mẫu đôi khi người ta lại qui định chứng từ làm cơ sở thanh toán tiền hàng là chứng chỉ lưu kho (warehouse warrant). Thông thường, đây là trường hợp mua bán hàng hiện vật (spot transaction)

Về phương thức trả tiền được quy định trong các hợp đồng mẫu, phổ biến nhất là sự vận dụng phương thức tín dụng chứng từ (documentary credit) Phương thức này còn gọi là phương thức thư tín dụng (Letter of credit – viết tắt là L/C) vì thư này chứa đựng cam kết của ngân hàng về việc trả tiền hàng đầy đủ cho bên bán, hoặc cho một người được bên bán chỉ định, nếu bên bán thoả mãn những yêu cầu đề ra trong thư. Về sự giải thích nội dung L/C, thường thường các hợp đồng mẫu dẫn chiếu đến văn bản do Phòng thương mại quốc tế ấn hành, có tên gọi là “Điều lệ và Thực hành thống nhất Tín dụng chứng từ” (Uniform Custom and Practice for Documentary Credit – Viết tắt UCP). Loại

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

thư tín dụng được dùng nhiều là thư tín dụng không huỷ ngang (irrevocable L/C).

Một số hợp đồng mẫu lại qui định tiền hàng được trả bằng phương thức nhờ thu. Hối phiếu dùng trong nhờ thu có thể không kèm chứng từ (nhờ thu phiếu trơn – clean bill collection) hoặc có kèm chứng từ (nhờ thu kèm chứng từ – chứng từ để nhận hàng, người mua hoặc phải trả tiền (Documents against payment – viết tắt D/P), hoặc chấp nhận trả tiền (Documents against acceptance – viết tắt D/A). Một số ít hợp đồng mẫu qui định dùng tiền mặt để trả tiền hàng (cash payment). Tuy nhiên, theo quan điểm của họ, séc cũng được coi là tiền mặt.

Phương thức ghi sổ (Open account) cũng được dùng trong các hợp đồng mẫu về buôn bán đối lưu.

Để làm ví dụ cho tính phức tạp của điều khoản “trả tiền”, chúng tôi xin ghi dưới đây điều khoản cùng tên trích từ hợp đồng mẫu về xuất khẩu cẩu tập đoàn Sumitomo (Nhật bản)

“Trả tiền”: Nếu việc trả tiền hàng được tiến hành bằng L/C thì, ngay sau khi ký kết hợp đồng này, bên mua sẽ thông qua một ngân hàng loại một, có tín nhiệm quốc tế, mở cho Bên bán hưởng một L/C không huỷ ngang dưới hình thức và theo những điều khoản thoả mãn cho Bên bán.

Nếu lường trước một cách hợp lý thấy Bên mua không trả tiền hàng đúng hạn, không mở L/C hoặc không làm việc gì đó khác để thực hiện các nghĩa vụ theo hợp đồng này thì Bên Bán có thể đòi Bên Mua, khi đó trong một khoảng thời gian hợp lý, phải cung cấp một sự bảo đảm đầy đủ, thoả mãn Bên Bán về việc sẽ thực hiện nghiêm túc hợp đồng này, đồng thời Bên bán có thể từ chối gửi hoặc giao những hàng chưa giao cho tới khi nhận được sự bảo đảm đó.

Bên mua phải trả số tiền hàng được ghi trên mặt trước của hợp đồng này chứ không có quyền bù trừ, hồi tố, bớt giảm hoặc thực hiện những quyền khác mà Bên Mua được làm để chống lại Bên Bán, những quyền đó phải được thực hiện riêng giữa Bên Mua và Bên Bán

Mọi khoản mới phát sinh, thu bổ xung hoặc tăng thêm về suất cước phí hoặc tiền phụ thu (về nhiên liệu, ngoại tệ, ùn tắc hoặc nhập khẩu hoặc các khoản chi phí luật định khác, hoặc tiền phí bảo hiểm mà Bên bán có thể phải

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

chịu đối với hàng hoá sau khi ký hợp đồng này đều do Bên Mua phải chịu và phải được bên mua hoàn lại cho Bên Bán khi Bên Bán yêu cầu.

Nếu Bên Mua không trả tiền hàng theo đúng hợp đồng thì bên mua phải trả cho Bên Bán – với tính cách là tiền bồi thường thiệt hại định sẵn chứ không phải là tiền phạt – khoản lợi tức vượt trội tính theo mức lãi suất thấp hơn 18% năm hoặc theo lãi suất tối đa mà luật nước người bán cho phép, tính từ ngày đến hạn trả tiền cho đến ngày thực tế trả tiền, tính trên cơ sở 360 ngày một năm đối với số ngày thực tế quá hạn”

(Payment: If payment for the Goods shall be made by a letter of credit, Buyer shall establish in favor of Seller an irrevocable letter of credit through a prime bank of good international repute immediately after the conclusion of this contract in a form and upon terms satisfactory to Seller.

If Buyer's failure to make payment, to establish a letter of credit or otherwise to perform its obligations hereunder is reasonably anticipated, Seller may demand that Buyer provide, within a reasonable time, adequate assurance is given.

Buyer shall pay the price specified on the face of this Contract without set-off, counterclaim, recoupment or other similar rights which Buyer may have against Seller, which rights shall be exercised in separate proceedings between Buyer and Seller.

Any new, additional or increased freight rates, surcharges (bunker, currency, congestion or other surcharges), taxes, customs duties, export or import surcharges or other governmental charges, or insurance premiums, which may incurred by Seller which respect to the Goods after the conclusion of this Contract shall be for the account of Buyer and shall be reimbursed to Seller by Buyer no demand.

If Buyer fails to pay for the Goods in accordance with this Contract, Buyer shall pay to Seller as liquidated damages and not as penalty overdue interest at the rate of the lower of eighteen percent ( 18%) per annum or the maximum interest rate permitted by the laws of Buyer's country, calculated from the due date for such payment until the actual date of payment calculated on the 360 days a year basis for the actual number of days elapsed.)



## Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.

---

### **VIII. ĐIỀU KHOẢN PHÁP LÝ.**

Trong các hợp đồng mẫu, những điều khoản pháp lý là bộ phận không thể thiếu được. Đó là các điều khoản về luật áp dụng, trường hợp bất khả kháng, trọng tài chuyển nhượng hợp đồng ..v.v..

#### **1. Luật điều chỉnh hợp đồng (governing law)**

Hợp đồng dù có đầy đủ đến đâu cũng không bao trùm được tất cả các tình tiết có thể xảy ra, không thể qui định được tất cả những cách xử trí cụ thể cho từng trường hợp phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng. Vì vậy, người ta thường phải dẫn chiếu đến một nguồn luật nào đó có thể được áp dụng vào quan hệ hợp đồng (law applicable to the contract).

Đa số hợp đồng mẫu quy định luật điều chỉnh hợp đồng là luật của nước người bán hoặc của nước người mua. Cũng có trường hợp người ta lại quy định áp dụng luật của nơi ký kết hợp đồng. Nhìn chung, người soạn thảo hợp đồng mẫu luôn luôn muốn luật của nước mình được áp dụng vào hợp đồng. Vì vậy, chúng có thể đi đến nhận xét chung như sau: Luật áp dụng vào hợp đồng là luật qui định của nước người soạn thảo hợp đồng mẫu.

Chẳng hạn, hợp đồng mẫu của Sumitomo (Nhật bản) quy định như sau: “Về mọi khía cạnh hợp đồng này phải được điều chỉnh và giải thích phù hợp với luật của nước Nhật Bản” ( This Contract shall be, in all respects, governed by and construed in accordance with the laws of Japan).

#### **2. Trường hợp bất khả kháng và trường hợp trở ngại ( Force majeure and Hardship clause )**

Trong khi thực hiện hợp đồng, một trong hai bên ký kết có thể gặp những hiện tượng khách quan khác thường không lường trước được và không thể khắc phục được, cản trở việc thi hành nghĩa vụ của hợp đồng.

Những trường hợp xảy ra hiện tượng như thế, trong thương mại, vẫn gọi là trường hợp bất khả kháng (Force majeure). Ghi điều khoản trường hợp bất khả kháng vào hợp đồng, các bên ký kết cho mục đích cho phép đương sự lâm vào trường hợp đó có quyền miễn hoặc hoãn thi hành nghĩa vụ hợp đồng trong một thời gian, tương ứng với thời gian xảy ra bất khả kháng, cộng với thời gian khắc phục hiện tượng đó.





*Hợp Đồng Mẫu Trong Bán Quốc Tế.*

---

Trong các hợp đồng mẫu, điều khoản này thường liệt kê hàng loạt trường hợp được gọi là trường hợp bất khả kháng. Ví dụ, trong hợp đồng mẫu do người bán soạn thảo đã ghi như sau:

“Nếu khi người Bán thực hiện các nghĩa vụ theo hợp đồng này trực tiếp hoặc gián tiếp bị ảnh hưởng hoặc bị cản trở bởi hiện tượng bất khả kháng, bao gồm nhưng không hạn chế các trường hợp thiên tai, lụt bão, động đất, sóng thần, đất lở, cháy, tai họa, dịch bệnh, tai nạn trên biển, phong tỏa, bị chính phủ, vua chúa hoặc nhân dân bắt giữ hoặc cầm giữ tàu hoặc hỏng hóc toàn bộ hoặc một phần của thiết bị, nhà máy, phương tiện vận tải bốc dỡ, do yêu cầu của chính phủ, của chỉ thị, mệnh lệnh hay quy chế, không sẵn sàng về phương tiện vận tải bốc dỡ, phá sản hoặc khánh kiệt của người sản xuất hoặc cung cấp hàng, hoặc do những nguyên nhân hoặc hoàn cảnh bất kỳ nào khác ngoài sự kiểm soát hợp lý của người bán, người sản xuất hoặc người cung cấp hàng, thì người bán sẽ không chịu trách nhiệm đối với mất mát, hoặc hư hại, hoặc không thực hiện, hoặc chậm thực hiện những nghĩa vụ của mình, có thể kéo dài thời hạn gửi hàng hoặc giao hàng, hoặc chấm dứt vô điều kiện, mà không chịu trách nhiệm gì, bộ phận chưa được thực hiện của hợp đồng này trong chừng mực bị ảnh hưởng hoặc bị cản trở nói trên đây”.

(If the performance by Seller of its obligations hereunder is directly or indirectly affected or prevented by force majeure, including but not limited to Acts of God, flood, typhoon, earthquake, tidal wave, landslide, fire, plague, epidemic, quarantine restriction, perils of the sea, war declared or not or threat of the same, civil commotion, blockade, arrest or restraint of government, rules of people, requisition of vessel or aircraft, strike, lockout, sabotage or other labor dispute, explosion, accident or breakdown in whole or in part of machinery, plant, transportation or loading facility, governmental request, guidance, order or regulation, unavailability of transportation or loading facility, bankruptcy or insolvency beyond the reasonable control of Seller or manufacturer or supplier of the Goods, then Seller shall not be liable for loss or damage, or failure of or delay in performing its obligations under this Contract and may, at its option, extend the time of shipment or delivery of the Goods or terminate unconditionally and without liability the unfulfilled portion of this Contract to the extent so affected or prevented)

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

Cũng tập đoàn ấy trong hợp đồng mẫu về nhập khẩu, lại chỉ quy định rất ngắn gọn như sau:

“Nếu trong khi bên mua thực hiện các nghĩa vụ của mình theo hợp đồng này mà lại, trực tiếp bị ảnh hưởng hoặc bị cản trở bởi hiện tượng bất khả kháng, hao gồm nhưng không hạn chế thiên tai, hỏa hoạn, chiến tranh có tuyên bố hoặc không tuyên bố hoặc bị đe dọa nghiêm trọng bởi chiến tranh, dân bấn, đình công hoặc tranh chấp lao động khác, có lệnh hoặc quy chế cấm của chính phủ, hoặc do các nguyên nhân khác ngoài sự kiểm soát hợp lý của bên Mua hoặc của khách hàng của bên mua, bên mua sẽ không chịu trách nhiệm đối với những mất mát, hoặc tổn thất, hoặc việc không thực hiện hoặc việc chậm trễ thực hiện các nghĩa vụ của mình và, tùy theo sự xem xét của mình, có thể chấm dứt hợp đồng này hoặc một bộ phận của hợp đồng này”

(If the performance by Buyer of its obligations hereunder is directly affected or prevented by force majeure, including but limited to Acts of God, fire, war or serious threat of the same, civil commotion, strike or other labor dispute, governmental order or regulation or any other causes beyond the reasonable control of Buyer or Buyer's customer(s), Buyer shall not be liable for loss or damage, or failure of or delay in performing its obligations hereunder and may, at its sole discretion, terminate this Contract or any portion thereof.)

Trong những hợp đồng mẫu mới được soạn thảo gần đây, người ta đã đưa ra một phạm trù mới: Trường hợp khó khăn (Hardship). Đó là những hiện tượng khách quan gây trở ngại cho việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng, nhưng không đến nỗi “không thể khắc phục được”.

Nghiên cứu về “các hợp đồng mua bán quốc tế”. Tiến sĩ James R. Pinnells (Phần Lan) cho biết rằng khái niệm về “trường hợp trở ngại” mới ra đời gần đây và đang trong quá trình phát triển. Có lẽ chính vì lý do đó, khi soạn thảo điều khoản trường hợp trở ngại của hợp đồng mẫu, người bán thường nêu lên một danh mục rất rộng những trường hợp được gọi là “trở ngại”.

### **3. Chế tài (Sanction).**

Nghiên cứu các hợp đồng mẫu, chúng ta thường gặp các chế tài về việc không thực hiện hợp đồng - đó là phạt, giảm giá và bồi thường thiệt hại.

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

Chế tài phạt được ghi ở các hợp đồng mẫu của lục địa Châu Âu là “phạt bội ước” (Penalty) và, ở các hợp đồng của Anh - Mỹ là “tiền bồi thường định trước” (liquidated damages). Mức phạt được quy định ở mỗi hợp đồng một khác tùy theo mặt hàng, người soạn thảo hợp đồng mẫu và tình hình thị trường.

Chế tài giảm giá hàng được áp dụng trong trường hợp người bán giao hàng có phẩm chất kém hơn phẩm chất qui định trong hợp đồng hoặc giao hàng chậm chễ ... mức % giảm giá hàng được qui định mỗi lúc một khác. Hợp đồng mẫu cũng có khi quy định việc bồi thường thiệt hại nếu một bên thực hiện không nghiêm chỉnh nghĩa vụ của mình, gây nên thiệt hại cho đối phương, chẳng hạn như chậm hoặc không giao hàng, chậm hoặc không trả tiền hàng...

#### **4. Giải quyết tranh chấp (settlement of disputes)**

Đối với những tranh chấp hoặc bất đồng ý kiến, các hợp đồng mẫu đề ra nhiều cách giải quyết khác nhau.

Có hợp đồng mẫu quy định việc hai bên trước hết phải thương lượng với nhau, nếu thương lượng với nhau không thành công thì tranh chấp mới được đưa ra trọng tài hoặc tòa án, ví dụ:

“Mọi tranh chấp và bất đồng có thể xảy ra từ hợp đồng này hoặc có liên quan đến hợp đồng này phải được giải quyết bằng cách hữu nghị, nếu có thể. Nếu không thể giải quyết bằng cách hữu nghị, hai bên sẽ đưa ra trọng tài phòng thương mại quốc tế tại Paris”.

(All disputes and differences which may arise out of the present contract or in connection with it shall be settled, if possible, in an amicable way.

In the event that it is not possible to settle them in an amicable way, the parties shall refer the matter to Arbitration in the International Chamber of Commerce in Paris)

Có hợp đồng mẫu lại quy định việc giải quyết tranh chấp bằng tòa án, ví dụ: “Mọi tranh chấp và bất đồng có thể xảy ra từ hợp đồng này hoặc có liên quan đến hợp đồng này sẽ phải đưa ra và xác định bởi Tòa án Anh quốc và các bên phải tuân theo quyền tài phán độc nhất của các tòa án Anh”.

(Any dispute and difference between the parties arising under, out of, or in connection with the present contract shall be referred to and determined by the English courts and parties hereto submit themselves to the exclusive jurisdiction of the English courts)

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

Đa số các hợp đồng mẫu lựa chọn cách giải quyết bằng trọng tài. Trong cách giải quyết tranh chấp bằng trọng tài, có hợp đồng mẫu (ví dụ hợp đồng mẫu của liên đoàn ngũ cốc và thực phẩm GAFTA) quy định trọng tài trọng vụ (ad-hoc arbitration) theo thể thức được quy định sẵn của mình.

Nhiều hợp đồng mẫu quy định việc sử dụng trọng tài quy chế (Institutional Arbitration) cả nước mình. Ví dụ:

“Mọi bất đồng hoặc khiếu nại xảy ra từ hoặc có liên quan đến hợp đồng này, hoặc mọi sự vi phạm hợp đồng, sẽ được giải quyết bằng trọng tài theo quy tắc Trọng tài Thương mại của hiệp hội trọng tài Mỹ và phán quyết theo quyết định của (các) trọng tài viên sẽ có hiệu lực tại bất cứ tòa án nào có thẩm quyền xét xử vụ đó”

(Any controversy or claim arising out of or relating to this contract, or the breach thereof, shall be settled by arbitration in accordance with the Commercial Arbitration Rules of the American Arbitration Association, and judgement upon the award rendered by the Arbitrator(s) may be entered in any Court having jurisdiction thereof.)

Có hợp đồng mẫu lại dẫn chiếu đến quy tắc trọng tài của một tổ chức nào đó.

Ví dụ:

“Mọi tranh chấp, khiếu nại xảy ra từ hoặc có liên quan đến hợp đồng này, hoặc sự vi phạm, sự chấm dứt hoặc sự vô hiệu của hợp đồng này, phải được giải quyết bằng trọng tài, phù hợp với quy tắc trọng tài của Ủy ban Liên hợp quốc về luật thương mại đang hiện hành”.

(Any controversy or claim arising out of or relating to this contract, or the breach, termination or invalidity thereof, shall be settled by arbitration in accordance with the UNCITRAL Arbitration Rules at present in force)

Tóm lại, hợp đồng mẫu bao giờ cũng có nội dung phong phú, toàn diện hơn các hợp đồng soạn thảo tức thời. Điều này không những xuất phát từ động cơ tránh hiểu lầm, tránh không thống nhất giải thích, tránh những tranh chấp và kiện tụng, mà còn xuất phát từ việc bảo vệ quyền lợi và giành lợi thế trong buôn bán. Nội dung của các hợp đồng mẫu cũng được quy định khác nhau, tùy theo địa phương áp dụng hợp đồng mẫu, tùy theo bạn hàng mua bán thường xuyên. Sự khác nhau này sẽ được nghiên cứu cụ thể hơn ở chương sau.

## MỘT SỐ HỢP ĐỒNG MẪU TRONG BUÔN BÁN QUỐC TẾ

### 1. Hợp đồng về ngũ cốc

#### a. Việc xác định phẩm chất và trạng thái của hàng ngũ cốc

Trong buôn bán quốc tế, hàng ngũ cốc là một trong những mặt hàng có những đặc điểm sau đây:

- Khối lượng lớn,
- Phẩm chất được tiêu chuẩn hoá cao
- Mỗi lô hàng có tính đồng đều cao

Người sản xuất khá phân tán và thường không trực tiếp xuất nhập khẩu. Vì những đặc điểm này, cho nên mặc dù cách giải quyết những vấn đề riêng lẻ có phần khác nhau, nhưng từ lâu trong buôn bán quốc tế đã có những trình tự kỹ thuật thống nhất về ký kết hợp đồng.

Nhiều khi hợp đồng mẫu được xây dựng cho một nhóm hàng và có tên gọi riêng. Ví dụ: các hợp đồng ngũ cốc của Pháp có đầu đề “Grains et graines” (hạt và giống), của Italy đều có đầu đề “cereany” (ngũ cốc) và của Đức có đầu đề “Getrede” (ngũ cốc) các mẫu hợp đồng của Anh không ghi đầu đề

Nhiều hợp đồng mẫu được xây dựng cho từng mặt hàng như lúa mạch, thóc gạo, đậu đỗ... cũng có khi hợp đồng được xây dựng cho một mặt hàng như: kiều mạch, đại mạch, ngô, gạo... tuy nhiên trong tất cả các trường hợp, hợp đồng đều để trống phần tên hàng để cho các bên ký kết ghi thêm tên mặt hàng cụ thể. Ví dụ họ có thể ghi “ngô vàng”, “ngô trắng”, “gạo hạt tròn”, “gạo hạt dài”...

Cách xác định phẩm chất thường được in sẵn trong hợp đồng với hai ba phương án (Option) để các bên có thể chọn dùng một trong những phương pháp như:

Theo mẫu hàng, theo hàm lượng chất chủ yếu, theo tiêu chuẩn phẩm cấp, theo mô tả các chỉ tiêu chất lượng ...

Nếu đã sử dụng một phương pháp thì xoá bỏ các phương pháp khác

Phổ biến trong các hợp đồng mẫu là sử dụng chỉ tiêu FAQ. Chỉ tiêu này được một tổ chức chỉ định trong hợp đồng tiến hành xác định và công bố. Muốn vậy, lúc bốc hàng, người bán phải lấy mẫu đúng qui định, niêm phong theo thủ tục quy định. Sau khi thừa nhận là FAQ, mẫu cần được lưu ở một tổ chức hay một người thứ 3 do hai bên qui định trong hợp đồng

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

Hợp đồng mẫu cũng chỉ định tổ chức kiểm tra chất lượng sản phẩm - hàng hoá. Tuy nhiên nếu người bán mạnh hơn về mặt tài chính thì người này đưa vào hợp đồng những điều khoản quy định rằng giấy chứng nhận phẩm chất cả bán (hoặc người sản xuất) cấp sẽ coi là giấy chứng nhận cuối cùng.

Thông thường hợp đồng quy định người bán không chịu trách nhiệm về các khuyết điểm kín (inherent vice) của hàng hoá.

Hầu hết các hợp đồng ngũ cốc đều quy định rằng hàng giao xuống tàu phải trong tình trạng tốt đẹp (of good conditions), trong trạng thái bao bì thích đáng như: bao bì xuất khẩu, bao bì đường biển v.v...

#### **b. Đơn vị tính số lượng dung sai và cách tính giá dung sai.**

Hai hệ thống đo lường thường được dùng: các hợp đồng của Anh dùng hệ thống Avoir Dupois, còn hợp đồng của lục địa châu Âu thì dùng mét hệ (metric system). Các hợp đồng thường dành cho các đương sự quyền tự do chọn đơn vị trọng lượng. Đơn vị dùng nhiều nhất là tấn: tấn dài (long ton) và tấn mét (metric ton). Đơn vị nhỏ hơn được dùng là kilogam hay pound. Cũng có khi người ta sử dụng đơn vị đo là dung tích như thùng (bushel), thùng lớn (quarter).

Người ta cũng qui ước những đơn vị mua bán đối với lúa mạch là 480 pounds, đối với đại mạch là 448 pounds, đối với điều mạch là 320 pounds.

Các hợp đồng Đức Hà lan lấy tấn mét làm đơn vị tính số lượng. Các hợp đồng Antwerp lấy tạ (100kg) làm đơn vị. Trong khi đó hợp đồng của Liên đoàn Calcutta Grain Oilseed and Tice association tính giá theo đơn vị gọi là Bazar mound (đơn vị này ở Calputta là 37.522kgs, ở Bombay là 12.7kgs)

Mức dung sai thường thấy là 5% trên số lượng của cả tàu. Số lượng dung sai có thể được tính theo giá trị của hợp đồng nếu dung sai chỉ nằm trong một phạm vi nhất định. Thông thường dung sai là 2% so với số lượng của hợp đồng thì tính theo giá hợp đồng, nếu quá 2% (nhưng vẫn trong giới hạn  $\pm 5\%$ ) thì tính theo giá thị trường.

Các hợp đồng của London có điểm rất đặc biệt là mức dung sai cho phép rất nhỏ. Ví dụ trong mẫu của hợp đồng nhập khẩu CIF ngũ cốc từ Ấn độ, mức dung sai là 2%, còn dung sai trong hợp đồng nhập khẩu ngũ cốc từ Mỹ và Canada là 5% tính theo giá hợp đồng và 5% tính theo giá thị trường.



### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

Nói chung nhiều hợp đồng không qui định trước các biện pháp cần giải quyết khi số lượng hàng thực giao vượt quá mức dung sai. Một ví hợp đồng của Antwerp quy định rằng “người mua hông buộc phải nhận số lượng hàng vượt quá 5% số lượng ghi trong hợp đồng”. Trái với cách giải quyết trực tiếp hoặc mặc nhiên cho phép, các hợp đồng Đức Hà Lan và một số hợp đồng của Antwerp chỉ cho người mua quyền lựa chọn một trong hai cách thanh toán: Theo giá hợp đồng hoặc theo giá thị trường tại cảng đến vào ngày kết thúc việc dỡ hàng. Thoạt nhìn ta có thể tưởng như biện pháp này khắt khe với người mua (người mua thường là nhà kinh doanh ở các nước phát triển), như thực ra nó lại bảo đảm quyền lợi cho người mua. Nếu người mua không cần tới số lượng được giao vượt thì người này sẽ bán ngay tại địa phương và tính theo giá thị trường. Khi giá thị trường cao hơn giá hợp đồng, người mua chỉ thanh toán theo giá hợp đồng và được hưởng phần chênh lệch. Nếu giá thị trường thấp hơn giá hợp đồng, người mua sẽ tính với người bán theo giá thị trường, tức là không bị lỗ vốn.

#### **c. Tăng giá và hạ giá.**

Trong các hợp đồng mẫu về ngữ cốc thường đặt vấn đề tăng giá và hạ giá. Có những hợp đồng đặt vấn đề này ra nhưng không quy định mức tăng và mức hạ giá là bao nhiêu.

Hạ giá thường xảy ra khi phẩm chất sút kém so với mẫu hàng, hoặc so với chỉ tiêu FAQ, hoặc khi trạng thái của hàng xấu đi so với các điều quy định trong hợp đồng ( ví dụ khi hợp đồng có điều khoản liên quan như Rye terms). Trong nhiều hợp đồng của London lại có điều khoản “gửi hàng ở cảng đi” (Shipment clause) quy định như sau: “nếu ngữ cốc đến nơi trong trạng thái xấu thì phải lưu ý đến phẩm chất khi hàng được bốc lên tàu ở cảng đi. Hiện tượng hàng tới nơi trong trạng thái xấu không nhất thiết có nghĩa là hàng được gửi đi đã xấu”

Khi xảy ra vấn đề hạ giá mà các bên không tự thỏa thuận được, họ có thể nhờ trọng tài quyết định. Ngoài ra, các hợp đồng của London còn nói rõ như sau: “nếu hàng đã giao có chênh lệch so với tiêu chuẩn ở mức dưới 0.5% thì không có việc hạ hoặc tăng giá”.

Một số hợp đồng ngữ cốc quy định rất chi tiết về hạ giá khi tăng mức % tạp chất. Ví dụ hợp đồng Đức Hà lan về ngữ cốc quy định mức hạ giá đối với



### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

lúa mạch đen như sau: “ Nếu tạp chất vượt quá nhiều % thì hạ giá 0,5% cho các % thứ nhất, thứ hai, thứ ba và hạ giá 1% cho các tỷ lệ % thứ tư, thứ năm, thứ sáu”.

Đa số hợp đồng của London và Đức Hà lan công nhận rằng nếu hao hụt dưới 1% thì coi đó là hao hụt tự nhiên, không có vấn đề hạ giá.

#### **d. Giao hàng và hậu quả của việc chậm giao hàng.**

Hàng ngũ cốc có đặc điểm là mau bị hư hỏng, cho nên người ký hợp đồng thường quan tâm đến những quy định về thời hạn giao hàng và hiệu quả của việc giao chậm hàng.

Trong hầu hết các hợp đồng London, Đức hoặc Antwerp đều có điều khoản “cấm đoán” (prohibition clause) quy định rằng: “Nếu hợp đồng không thể thực hiện được hoàn toàn hoặc một phần do có lệnh cấm xuất khẩu, vì phong toả cấm vận hậu chiến tranh thì hợp đồng – hoặc bộ phận chưa thực hiện được của hợp đồng – sẽ phải được huỷ bỏ”

Trong trường hợp gặp đình công ở cảng bốc hạc cảng dỡ, hợp đồng thường cho đương sự được hoãn giao hàng trong một khoảng thời gian nhất định. Khi việc đình công kéo dài quá thời hạn này (thường là 4 tuần ): Theo các hợp đồng mẫu của Đức, hai bên có thể hoãn thêm một thời hạn nữa (có thể là 3 tuần); còn theo các hợp đồng mẫu của Anh, hai bên có thể thoả thuận huỷ hợp đồng. Các hợp đồng của Paris không hạn chế việc kéo dài thời hạn giao hàng với điều kiện người bán phải thông báo cho người mua về việc gặp trường hợp bất khả kháng, trong vòng 48 tiếng đồng hồ sau khi hết thời hạn giao hàng lần thứ nhất.

Việc đóng cửa eo biển nằm trên đường đi giữa cảng bốc và cảng dỡ cũng là một căn cứ để hoãn giao hàng tới 14 ngày theo hợp đồng của Đức Hà Lan, 21 ngày theo hợp đồng của Antwerp, 45 ngày theo hợp đồng của Italia.

Một hợp đồng London về việc nhập hàng từ Ấn độ vào Anh quy định về vấn đề này như sau: “nếu một bên không hoàn thành hợp đồng thì bên kia, sau khi thông báo bằng thư hoặc điện, có quyền tiếp tục hoặc không tiếp tục hợp đồng như phí tổn về việc này do đương sự không hoàn thành nghĩa vụ phải chịu (against the defaulter)

Nếu người bán giao chậm, người mua có quyền đòi bồi thường, mức bồi thường thiệt hại theo thực tế do việc giao chậm gây nên. Nếu hai bên không có

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

thoả thuận về việc bồi thường, trị giá bồi thường sẽ do trọng tài quyết định. Không có một điều kiện nào của hợp đồng hay một hành động nào có liên quan tới hợp đồng có thể dùng làm cơ sở để người mua đòi bồi thường số lãi bị bỏ lỡ trong một hợp đồng khác mà người mua đã cấu kết ý với người đó, trừ khi trọng tài ra nghị quyết bồi thường về việc này”.

Một công thức khác được đưa ra trong hợp đồng mua bán ngũ cốc giữa Anh (London Corn Trade association) và Nhật bản. Trong đó, người ta quy định rằng:

- Nếu người bán chậm giao hàng hoặc chậm thông báo về việc sẵn sàng giao hàng, hợp đồng sẽ bị huỷ bỏ bằng cách bên mua đòi tiền lại (invoicing back) tính cao hơn giá thị trường 2%. Giá này bao giờ cũng được tất cả các bên có liên quan công nhận và chấp hành.

- Nếu người mua chậm thực hiện hợp đồng (chậm chỉ định tàu, chậm điều tàu đến nhận hàng...) thì sau khi đã báo cho người mua bằng thư hoặc bằng điện, người bán có quyền bán hàng cho người khác và người mua phải chịu phí tổn bán hàng và chênh lệch giá (nếu có)”. Rõ ràng công thức này bất lợi cho người mua.

Theo các hợp đồng Đức – Hà lan, nếu một bên chậm trễ trong việc thực hiện nghĩa vụ, bên kia có quyền:

- Từ chối hợp đồng
- Bán hàng hoặc mua hàng khác trong vòng 3 ngày tại thị trường tự do hoặc bán đấu giá, với phí tổn do bên gây ra chậm trễ phải chịu.
- Yêu cầu trọng tài định giá hàng và bồi thường thiệt hại vì chênh lệch giá.

Tuy nhiên, nếu bên bị vi phạm không thông báo ngay cho bên vi phạm thì chỉ được quyền nói ở điểm thứ ba. Còn nếu đã chọn quyền thứ hai (bán hoặc mua hàng) thì trong vòng một tuần vẫn có thể thay đổi để thực hiện quyền thứ ba (hưởng chênh lệch giá).

#### **e. Kiểm tra hàng hoá.**

Tất cả các hợp đồng ngũ cốc đều quy định việc kiểm tra phẩm chất bằng cách chọn mẫu và phân tích mẫu. Các hợp đồng mẫu của Anh thường quy định việc chọn mẫu tại cảng dỡ hàng, trong thời gian dỡ hàng, hợp đồng FOB bán

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

ngũ cốc của Paris lại quy định chọn mẫu trước khi bốc hàng. Có lẽ đây là một ngoại lệ trong buôn bán ngũ cốc. Nhưng ngoại lệ này có lợi cho người bán.

Phương pháp chọn mẫu phải bảo đảm cho mẫu đó đại diện được cho phẩm chất bình quân của lô hàng. Nhưng cách chọn mẫu cũng có thể đem lại cái lợi cho người bán hoặc người mua.

Theo hợp đồng xuất khẩu ngũ cốc từ Ấn độ đi Anh, người mua có quyền yêu cầu lấy mẫu khi dỡ hàng theo cách sau đây: cứ 5 bao thì lấy mẫu ở 1 bao và số bao mẫu nhiều nhất là 60 bao, không kể số hàng để lại coi như không bán. Người mua (ở Anh) sẽ chọn mẫu cuối cùng ở các bao này.

Các hợp đồng Đức Hà Lan lại chỉ rõ: Nếu hàng giao bằng Si-lô thì sẽ không chọn mẫu ở trên tàu. Người ta bắt đầu lấy mẫu từ tấn thứ 7 và sau đó cứ 5 tấn lấy một mẫu. Mẫu được để vào trong bao nhỏ, có dung tích ít nhất là 1 lít. Trên bao phải ghi rõ tên tàu, lô hàng đã dỡ, ngày dỡ hàng, tên người giao hàng và tên người nhận hàng.

Theo các mẫu hợp đồng của Italia, các mẫu dùng để kiểm tra phẩm chất hàng phải cân được 2kg và tổng số phải ước lượng 100kg. Các hợp đồng của Paris thường hạn chế mẫu là 1kg.

Chi phí kiểm tra theo hợp đồng của London mua ngũ cốc từ Ấn độ, là do người bán chịu. Nhưng các hợp đồng khác quy định chia đều chi phí kiểm tra cho cả hai bên. Vì có hợp đồng lại quy định “không ai chịu thay cho người khác”, nghĩa là nếu kiểm tra ở cảng đi thì do người bán chịu, nếu kiểm tra ở cảng đến thì do người mua chịu.

#### **f. Những vấn đề khác.**

Đa số hợp đồng ngũ cốc là hợp đồng CIF. Về cơ bản, đây là hợp đồng giao hàng ở cảng đi (shipment contract). Do đó rủi ro và tổn thất về hàng hoá di chuyển từ người bán sang người mua từ khi hàng qua hãn lan can tàu ở cảng đi.

Tuy nhiên không ít hợp đồng mẫu nhập khẩu ngũ cốc từ nước đang phát triển vào nước phát triển lại có những quy định bất lợi cho người bán. Ví dụ họ trút những rủi ro đường biển lên đầu người bán, họ quy định lấy số lượng và/hoặc phẩm chất ở cảng dỡ hàng làm căn cứ để thanh toán. Như vậy trong những trường hợp này, điều kiện CIF, FOB, CFR chỉ còn là điều kiện về giá cả.

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

Sau khi hàng được bốc lên tàu, người bán phải thông báo việc đã giao hàng lên tàu. Người ta coi thông báo này như một thông báo về sự cá biệt hoá hàng hoá (notice of appropriation). Thời hạn thông báo này được quy định ở mỗi hợp đồng một khác.

Đa số hợp đồng ngũ cốc quy định việc thanh toán tiền hàng trên cơ sở người bán xuất trình chứng từ (cash against documents). Nhưng một hợp đồng của London lại quy định “trả tiền khi giao hàng” (cash on delivery). Song, nếu người bán trả tiền hàng sớm thì được hưởng giảm giá trả sớm” (cash discount). Theo hợp đồng của Italia, nếu chậm trả tiền hàng, người bán phải trả thêm tiền lợi tức theo lãi suất của ngân hàng Italia cộng (+) với 2% tiền phạt và / hoặc bồi thường thiệt hại do việc chậm trả đó gây nên.

Trong buôn bán ngũ cốc, hàng có thể được chở bằng tàu chợ hoặc tàu chuyên, tiền cước và chi phí bốc và/ hoặc dỡ hàng là những khoản chi phí khá lớn. Vì vậy, trong nhiều hợp đồng người ta quy định cả điều kiện thuê tàu (món nước cầu con tàu, cò phương tiện, phương tiện bốc dỡ của nó), mức bốc/ dỡ, thưởng phạt bốc / dỡ...

Hợp đồng bán ngũ cốc cảng Đan mạch quy định rằng tàu của người mua đưa đến phải có món nước thích hợp sao cho luôn luôn nổi (always afloat). Nếu người mua thuê tàu quá lớn thì người mua phải chịu chi phí lợng hàng (lighterage)

Về bảo hiểm, đa số hợp đồng quy định phải bảo hiểm FPA (điều kiện C) hoặc WA (điều kiện B). Hợp đồng Đức Hà Lan lại dành vấn đề này cho các đương sự thoả thuận.

## *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

### **2. Hợp đồng ngũ cốc của London.**

Sách báo kinh tế đều nhất trí công nhận rằng trong các hợp đồng mẫu về ngũ cốc, vị trí hàng đầu thuộc về các hợp đồng của London Corn Trade Association và của GAFTA (Grain and Feed Trade Association) nguyên nhân là ở vai trò cổ truyền ở nước Anh, một trong những nước nhập khẩu ngũ cốc lớn nhất thế giới.

Liên đoàn London Corn Trade Association đã thành lập với hình thức pháp lý hiện nay của nó (hình thức INCORPORATED) từ năm 1986 những hợp đồng mà nó công bố đã là mẫu mực cho các liên đoàn ngành khác muốn khỏi bị lệ thuộc vào các hợp đồng của Anh, họ dần dần tự xây dựng lấy những hợp đồng nhập khẩu riêng của họ. Dù sao, hiện nay các hợp đồng của Anh vẫn còn giữ vai trò quan trọng trong và ngoài thị trường nước Anh, không những ở các hợp đồng có hãng Anh tham gia mà cả ở các hợp đồng khác nữa. tuy nhiên nguyên nhân là vì các hội viên của London Corn Trade Association không những là các hãng Anh, mà là cả hàng loạt các hãng ngũ cốc của Pháp, Bỉ, Hà lan, Đức, ý, Bắc Âu. ở nước Anh thực tế các hợp đồng này đã lấn át các hợp đồng của Liverpool và Briston vẫn được dùng từ trước cho tới chiến tranh thế giới thứ II.

Tiêu chuẩn chính để xếp loại các hợp đồng của London là nơi xuất xứ hàng hoá. Chỉ có một ngoại lệ là hợp đồng FOB giành cho mua bán hàng bất kỳ xuất xứ từ đâu. Các hợp đồng giành cho những hàng hoá xuất xứ từ một nước nhất định được xếp theo những tiêu chuẩn khác nhau. Đôi khi chúng được phân chia theo các loại hạng, đồng thời phạm vi của các nhóm hàng cũng khác nhau; ở mỗi trường hợp, nhân tố quyết định để dùng mẫu lại là nơi hàng đến (đến Anh hay Lục địa) có lúc tiêu chuẩn lại là các trở hàng (tàu chuyển hay tàu chợ) hoặc công thức trạng thái bề ngoài được ứng dụng (Tel Quel hay Rye Terms), ở trường hợp khác (lúa mạch Oxtraylia giao chuyển lẻ, chưa biết giao tới đâu), lý do lập ra hai mẫu hợp đồng mẫu mới là vì áp dụng những cách trả tiền đặc biệt. Tiêu chuẩn chủ yếu để chọn mẫu hợp đồng được in ở đầu đề của bản mẫu. Nếu hợp đồng không cho trở hàng bằng thuyền buồm thì ở đầu đề cũng ghi rõ (Steamer or power vessel).

Từ những điều nói trên ta có thể kết luận rằng các hợp đồng của London đã được nghiên cứu rất sâu và mỗi mẫu xét đủ các vấn đề có thể xảy ra vì đặc

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

điểm cơ cấu của nó. Tất nhiên, chúng được xây dựng theo các quy phạm luật của Anh. Tình trạng này có thể làm cho việc dùng mẫu của London khó khăn mỗi khi luật của Anh không được áp dụng, hoặc vì ở mẫu hợp đồng không ghi nơi giao kết và nơi thực hiện hợp đồng, không ghi địa chỉ của các đương sự, nơi có các đối tượng mua bán hoặc vì các đương sự thoả thuận theo luật của một nước khác.

Về vấn đề này cần lưu ý đến công thức hết sức tỉ mỉ về địa chỉ pháp lý của các đương sự mà ở tất cả các phương pháp mẫu đều nhắc tới với một hình thức giống nhau.

Tuy thể lệ của điều khoản này về mặt pháp lý đã có nhiều điều đáng nghi ngờ, nó còn làm cho địa vị pháp lý của các đương sự phức tạp hơn. Hơn nữa, nếu bác bỏ điều khoản này thì cũng không giải quyết được vấn đề, bởi vì nó là cơ sở logic cho nhiều điều khoản khác xây dựng theo luật nước Anh. Lại cần phải chú ý rằng tất cả các mẫu của London đều in sẵn chú thích. London là nơi được coi là trụ sở giao dịch, còn một số mẫu, mặc dù có công thức đầy đủ về nơi ở của các đương sự, nhưng hợp đồng lại ghi thêm câu “trú quán pháp lý ở London” .

Các hợp đồng London xây dựng chủ yếu về lợi ích của người nhập khẩu và có nhiều điều khoản chèn ép người bán. Những hợp đồng tương đối có lợi hơn cho người xuất khẩu là những hợp đồng về hàng từ Canada và Hoa kỳ.

Cần đặc biệt chú ý phân biệt hợp đồng về ngũ cốc của Baltic là mẫu có thể đưa ra trong trường hợp xuất khẩu ngũ cốc từ Balan. Hợp đồng này bất lợi cho người xuất khẩu, quy định trách nhiệm lớn về việc trạng thái bề ngoài bị xấu đi trong thời gian vận tải (Rye terms)

Nhưng không như những hợp đồng khác theo điều kiện Rye terms, hợp đồng này không có điều khoản “người bán chịu mọi tổn thất” nhưng từ điểm này, có thể nói rằng người bán không phải chịu trách nhiệm về trạng thái bề ngoài bị xấu vì rủi ro hàng hải. Ngoài ra, còn có những chi tiết sau đây cần chú ý.



*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

Phẩm chất hàng có thể do các bên đương sự quy định theo tiêu chuẩn FAQ hay theo mẫu. Nhưng dù có quy định như vậy, người bán vẫn phải đảm bảo trọng lượng tính bằng pound Anh của một butxen.

Không được chở hàng bằng buồm.

Phần dung sai 2% so với lượng quy định tính theo giá hợp đồng, 3% sau (8% nếu hàng trở cả chuyến tàu) thì theo giá CIF thị trường, căn cứ vào số lượng ngày ký vận đơn. Nếu các đương sự không có thoả thuận về giá thì sẽ do trọng tài quyết định. Dung sai số lượng trong vận đơn thì tính theo giá trị hợp đồng.

Người mua có quyền chọn cảng nhận hàng và phải sử dụng quyền này trong ngày ký vận đơn. Người bán phải nhắc nhở người mua biết ngày nào người mua phải chỉ thị về việc này.

Cước vận tải phải trả khi dỡ hàng, trừ khoản tiền ứng trước cho tàu tại cảng bốc hàng hay ứng theo hợp đồng thuê tàu (Charter party).

Các điều kiện trả tiền tương đối có lợi cho người xuất khẩu: trả tiền mặt tại London trong 3 ngày sau khi nhận được hoá đơn, trả tiền đổi lấy chứng từ giao hàng và/ hay bản sao hợp đồng thuê tàu, trừ khoản tiền hạ giá vì thời gian không sử dụng trong 60 ngày kể từ ngày ký vận đơn, hạ giá theo tỷ lệ 5% một năm hoặc theo mức lãi ngân hàng nếu lãi này cao hơn.

Hàng bảo hiểm theo giá tối thiểu là giá trị hoá đơn thêm 3%, khoản trị giá bảo hiểm trên 3% chỉ bồi thường cho người bán khi nào hàng mất toàn bộ. Nội dung bảo hiểm là FPA cộng thêm rủi ro chiến tranh, đình công, rủi ro về chuyên trở bằng xà lan. Người mua trả phần phí bảo hiểm chiến tranh vượt 0,5%. Có thể thay đơn bảo hiểm (Policy) bằng một giấy chứng nhận bảo hiểm (Certificate)

Người mua không chịu trách nhiệm các khoản tiền mà tàu đòi tại cảng dỡ hàng.

Các đương sự sẽ thoả thuận về đơn vị số lượng dùng để tính giá hàng.

Khoản hạ giá khi cân bằng cân tự động là 0,1%.



### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

Phải thông báo về việc cá thể hoá lô hàng trong vòng 48 ngày hay 72 tiếng sau khi ký vận đơn. Người bán thứ nhất phải gửi bản hoá đơn tạm thời trong vòng 3 ngày sau ngày bán hàng.

Người mua phải báo cho người bán là mình sẵn sàng tiếp nhận chứng từ trước 11h30 sáng ngày trả tiền (trước 16h00 ngày hôm trước nếu ngày trả tiền là ngày thứ 7)

Các điều khoản của việc thực hiện chậm trễ không có gì là chèn ép người bán.

Mẫu hàng được chọn phải được gửi đi kiểm nghiệm trong vòng 21 ngày sau khi dỡ hàng xong, còn nếu trọng tài yêu cầu phải có mẫu thì phải gửi đi kiểm nghiệm trong vòng 14 ngày sau khi trọng tài yêu cầu, phí tổn về kiểm tra chia đều cho 2 bên.

Nếu hàng bán theo mẫu, khiếu nại về phẩm chất và trạng thái bên ngoài phải làm trong vòng 28 ngày sau khi dỡ hàng xong, còn nếu bán theo tiêu chuẩn FAQ thì sau khi công bố tiêu chuẩn hay thông báo rằng sẽ không xác lập tiêu chuẩn. Khiếu nại về số lượng trong vòng 6 tuần sau khi dỡ hàng xong.

Từ những điểm đã nói ta thấy rằng hợp đồng này không đến nỗi bất lợi như những hợp đồng khác của London nhưng nó cũng không cho người bán những ưu quyền đặc biệt. Điều bất lợi nhất cho người bán là điều kiện Rye terms và điều kiện phải hạ giá nếu không được đền bù trong giá hàng của hợp đồng.

Ngoài những bản mẫu hợp đồng, London Corn Trade Association còn công bố nhiều thông báo khác.

Tuy nhiên cần lưu ý rằng ngay ở trong cùng một câu, có cả những điểm có lợi cho người bán và có cả những điểm có lợi cho người mua.

Mỗi mẫu được dùng tùy theo “mục đích chung” của hợp đồng trong từng hoàn cảnh riêng. Ví dụ có những hợp đồng CIF “Hợp đồng CIF với điều kiện là hàng tới nơi an toàn”, Hợp đồng “tái xuất”, đôi khi còn thêm điều khoản “ hàng tới nơi an toàn” “hợp đồng có thời hạn và cả hợp đồng giao hàng tại nơi đến.

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

Một số các bản thông báo này là phần gắn liền với tất cả hoặc một số hợp đồng.

**Ví dụ:** bản công bố về điều kiện bảo hiểm cụ thể hoặc các điều khoản bảo hiểm của những hợp đồng có dẫn chiếu nó. Bảng này luôn luôn được đổi mới và bổ sung có tính chất một tư liệu đáng chú ý để nghiên cứu vấn đề bảo hiểm hàng hải trong buôn bán ngũ cốc.

Ngoài thể lệ về tỷ lệ tạp chất được phép và thể lệ xác định trọng lượng, các hợp đồng còn bao gồm cả những tiêu chuẩn hạ giá nói ở chương trước. Nếu ký hợp đồng theo mẫu của London mà không biết tới các tiêu chuẩn này thì không thể thanh toán tạm thời được đúng. Về vấn đề này, một tác giả am hiểu tình hình, có nhận xét như sau: “ý đồ của đương sự đưa vào hợp đồng những điều kiện có lợi cho mình có thể dẫn tới tình trạng bên đối phương ký vào hợp đồng mà không biết tới các điều kiện đặc biệt của nó hay những khó khăn trong việc sửa đổi một phần các điều kiện này, cũng như tình trạng nhẹ dạ và tín nhiệm mù quáng khi dùng những điều kiện mà các liên đoàn lớn lập ra và công bố ở một nơi nào đó. Tình trạng nhẹ dạ và tín nhiệm mù quáng này làm cho ta hiểu tại sao người ta hay dùng loại “mẫu hợp đồng rút ngắn” trên thị trường, dẫn chiếu đến một hợp đồng mẫu chính mà đôi khi người ta không biết tới đầy đủ.

## **CHƯƠNG III: VIỆC SỬ DỤNG HỢP ĐỒNG MẪU TẠI VIỆT NAM**

### **1. Các doanh nghiệp Việt Nam với việc soạn thảo hợp đồng mẫu.**

Qua nghiên cứu khái quát về nội dung và hình thức của hợp đồng mẫu, cho ta thấy việc sử dụng hợp đồng mẫu là hết sức quan trọng đối với hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu. Nắm được những ưu việt này của hợp đồng mẫu, các tập đoàn kinh doanh xuất nhập khẩu trên thế giới đã sử dụng khá phổ biến để tạo nên những lợi thế hơn hẳn so với đối phương trên thị trường.

Ở Việt Nam, ngành ngoại thương vẫn còn rất nhiều hạn chế so với các nước phát triển trên thế giới. Tuy nhiên những năm gần đây nhờ có chính sách đổi mới đối với ngành ngoại thương nói riêng và ngành kinh tế nói chung đã cho ta thấy những dấu hiệu phát triển rất đáng mừng. Với sự tham gia rất tích cực của các doanh nghiệp Việt Nam vào thị trường thế giới. Điều này thể hiện qua kim ngạch ngoại thương của nước ta trong những năm gần đây như sau:

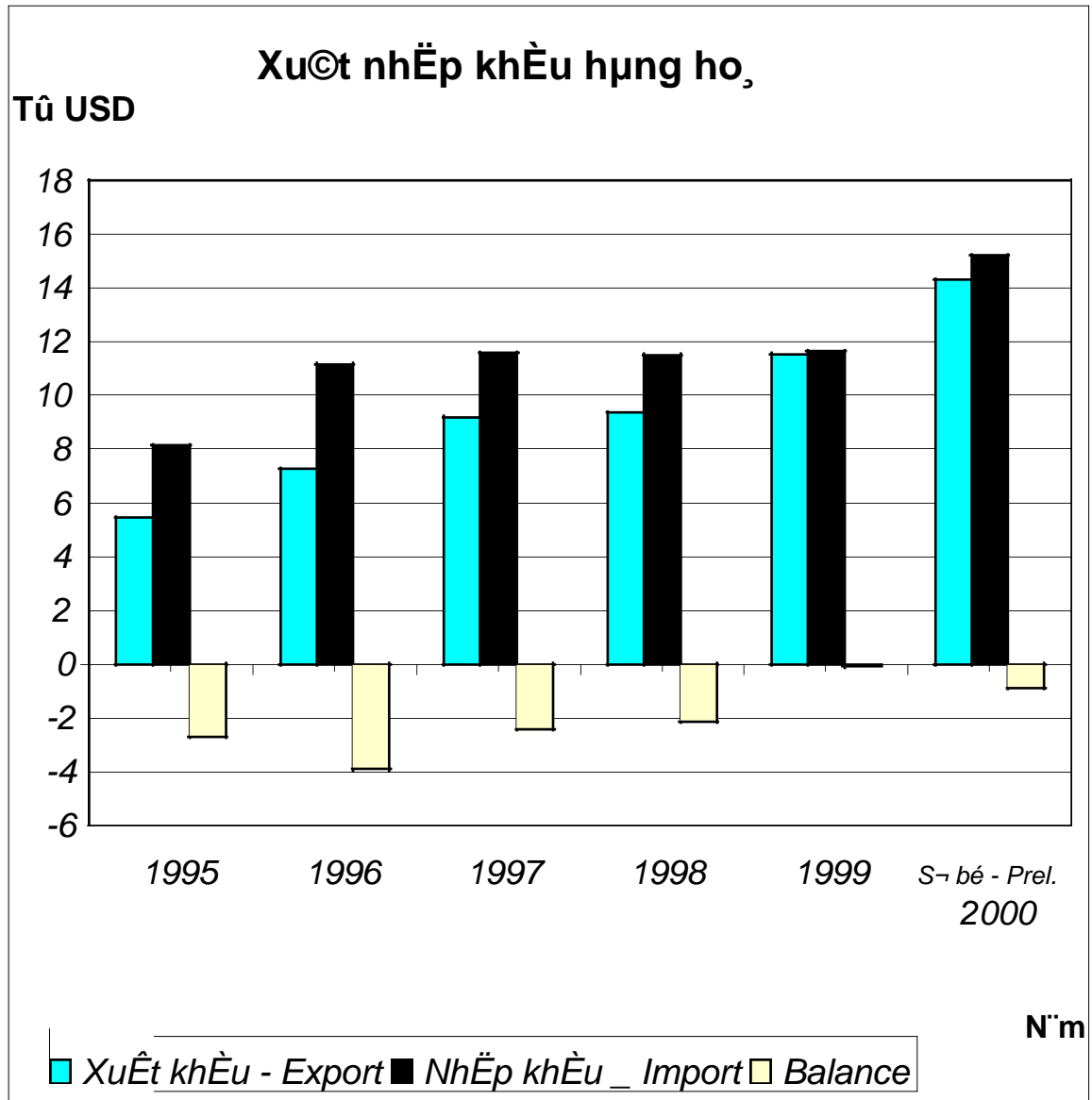
Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.

## 201 Tổng trị giá xuất khẩu và nhập khẩu 1990-2000

Foreign trade turnover 1990-2000

	Tổng số (triệu Rup - đô la Mỹ) <i>(Mill. R-USD)</i>	Chia ra - <i>Of which</i>			
		Xuất khẩu - <i>Export</i>		Nhập khẩu - <i>Import</i>	
		Trong đó	Triệu rup -	Trong đó	
		Triệu đô la Mỹ <i>Mill. R.USD</i>	đô la Mỹ <i>Mill. R-USD</i>	Triệu đô la Mỹ <i>Mill. USD</i>	đô la Mỹ <i>Mill. USD</i>
1990	5156,4	2404	1352,2	2752,4	1372,5
1991	4425,2	2087,1	2009,8	2338,1	2049
1992	5121,4	2580,7	2552,4	2540,7	2540,3
1993	6909,2	298,2	2952	3924	3924
1994	9880,1	4054,3	4054,3	5825,8	825,8
1995	13604,3	5448,9	5448,9	8155,4	8155,4
1996	18399,5	7255,9	7255,9	11143,6	11143,6
1997	20777,3	9185	9185	11592,3	11592,3
1998	20859,9	9360,3	9360,3	11499,6	11499,6
1999	23162	11540	11540	11622	11622
Sơ bộ - Prel. 2000	29508	14308	14308	15200	15200
<b>Chỉ số phát triển (năm trước = 100)-%</b>					
Index (Previous year = 100)-%					
1990	114,3	123,5	118,8	107,3	156,1
1991	85,8	86,8	148,6	84,9	149,3
1992	115,7	123,7	127	108,7	124
1993	134,9	115,7	115,7	154,4	154,5
1994	143	135,8	137,3	148,5	148,5
1995	137,7	134,4	134,4	140	140
1996	135,2	133,2	133,2	136,6	136,6
1997	112,9	126,6	126,6	104	104
1998	100,4	101,9	101,9	99,2	99,2
1999	111	123,3	123,3	101,1	101,1
Sơ bộ - Prel. 2000	127,4	124	124	130,8	130,8

Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.



*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

Nếu như trước kia số doanh nghiệp trực tiếp tham gia xuất nhập khẩu chỉ ở con số vài nghìn, thì nay, đặc biệt là từ năm 1997 khi Luật thương mại đã được Quốc hội thông qua tại khoá IX kỳ họp thứ 11 ngày 10 tháng 05 năm 1997. Con số này đã tăng lên đáng kể. Theo số liệu thống kê của viện chiến lược thì đến cuối năm 2001 doanh nghiệp tham gia xuất nhập khẩu trực tiếp đã lên đến hơn 21.000,. Và đặc biệt hai năm trở lại đây các doanh nghiệp (có đủ tư cách pháp nhân) muốn xuất nhập khẩu trực tiếp không phải xin giấy phép của Bộ thương mại với những điều kiện khắt khe như trước nữa, mà họ chỉ cần đăng ký với Cục Hải Quan và đưa mã số thuế của mình là có thể trực tiếp xuất khẩu hàng hoá (hàng hoá trong danh mục được phép xuất nhập khẩu theo qui định).

Tuy nhiên với trình độ nghiệp vụ còn hạn chế các doanh nghiệp Việt nam chưa tranh thủ được hết những lợi thế của hợp đồng mẫu. Qua tìm hiểu một số hợp đồng mẫu ở một số doanh nghiệp cho ta thấy mức độ sử dụng hợp đồng mẫu của các doanh nghiệp này có thể chia ra thành 7 loại như sau:

1. Các doanh nghiệp đã có những loại hợp đồng mẫu được soạn thảo sẵn, do đó rất chủ động trong việc đàm phán ký kết hợp đồng. Những doanh nghiệp này là những Công ty, Tổng công ty trước đây thuộc Bộ ngoại thương (nay là Bộ thương mại). Họ có kinh nghiệm và kỹ thuật soạn thảo hợp đồng và giao dịch đối ngoại.
2. Một số doanh nghiệp đã có những hợp đồng được soạn thảo từ khá lâu, không định kỳ xem xét và sửa chữa lại, ngày nay vẫn còn sử dụng. Do đó trong hợp đồng có nhiều điều lạc hậu. Ví dụ, trong hợp đồng vẫn còn dẫn chiếu đến INCOTERMS1953, đến UCP ban hành năm 1974.
3. Có những doanh nghiệp chỉ dùng một loại hợp đồng mẫu cho cả nghiệp vụ xuất khẩu lẫn nghiệp vụ nhập khẩu. Như vậy, nếu trong hợp đồng xuất khẩu có điều khoản nào đó lợi ích cho người bán thì điều khoản đó tất nhiên sẽ bất lợi cho người mua.
4. Một số doanh nghiệp đã có hai loại hợp đồng mẫu (một dùng cho xuất khẩu, một dùng cho nhập khẩu), nhưng mỗi hợp đồng lại áp dụng cho mọi mặt hàng, mọi khách hàng của doanh nghiệp. Vì vậy, hợp đồng mẫu có nội dung chung chung, không sát sao với điều kiện và hoàn cảnh giao dịch.
5. Khá nhiều hợp đồng mẫu lại được xây dựng cho nhiều điều kiện cơ sở giao hàng, vì trong đó ở điều khoản giá cả thường ghi câu “giá trên đây được

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

hiều là giá FOB/CFR/CIF”. Như vậy, đến khi ký kết người ta chỉ cần xoá hai điều kiện không cần và giữ lại điều kiện sử dụng. Cách làm này cũng đem lại nhiều điều bất lợi vì nhiều điều khoản không sát hợp với sự giao dịch. Ví dụ, theo hợp đồng xuất khẩu FOB, người bán không có nghĩa vụ thuê tàu trở hàng, nhưng trong hợp đồng lại chối buộc người bán vào những việc không đáng có.

6. Một số không ít công ty của chúng ta chưa có hợp đồng mẫu riêng của mình. Vì vậy khi ký kết hợp đồng, họ sử dụng ngay hợp đồng mẫu của khách hàng. Như đã phân tích ở trên (xem phần I), hợp đồng mẫu là công cụ phục vụ đắc lực cho bên đương sự thảo ra nó. Do đó, sử dụng hợp đồng mẫu của đối phương, doanh nghiệp của ta, tất nhiên, ở vào thế bất lợi.
7. Một số không ít công ty của chúng ta không có hợp đồng được soạn thảo sẵn. Mỗi khi đàm phán ký kết hợp đồng, hai bên (bên mua và bên bán) mới soạn thảo hợp đồng. Do đó, hợp đồng rất sơ sài, nhiều điều khoản bất lợi, nhiều nội dung rất cần thiết mà lại không được quy định. Vì thế, trong quá trình thực hiện hợp đồng giữa các bên đương sự thường diễn ra tranh chấp, kiện tụng và, trong nhiều trường hợp, bất lợi nghiêng về phía doanh nghiệp Việt Nam.

Ba trường hợp sau cùng (5,6,7) thường rơi vào các công ty mới bắt đầu chưa lâu các hoạt động trực tiếp xuất nhập khẩu, qui mô công ty không lớn và không có đội ngũ cán bộ được đào tạo một cách hệ thống về nghiệp vụ xuất nhập khẩu.

## **2. Yêu cầu của việc thống nhất soạn thảo hợp đồng mẫu.**

### **2.1 Ngôn ngữ trong hợp đồng phải chính xác, cụ thể, đơn nghĩa.**

#### **2.1.1- Nguyên tắc sử dụng ngôn ngữ phải chính xác:**

Tức là ý nghĩa của từ sử dụng trong hợp đồng phải thể hiện đúng ý chí của các bên ký kết, điều này đòi hỏi người soạn thảo hợp đồng phải có vốn từ vựng về nghiệp vụ phong phú, sâu sắc mới có thể xây dựng được bản hợp đồng chặt chẽ về từ ngữ, không gây ra những nhầm lẫn đáng tiếc, phí tổn nhiều tiền bạc và công sức, đặc biệt là khi thoả thuận về phẩm chất, quy cách hàng hoá phải hết sức thận trọng khi chọn sử dụng thuật ngữ.

#### **2.1.2- Ngôn ngữ hợp đồng phải cụ thể.**



### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

Khi thoả thuận về điều khoản nào các chủ thể ký kết hợp đồng phải chọn những số liệu những ngôn từ chỉ đích danh ý định, mục tiêu hoặc nội dung mà họ đang bàn đến nhằm đạt được, tránh dùng từ ngữ chung chung, đây cũng là những thủ thuật để chôn tránh trách nhiệm trong quá trình thực hiện hợp đồng.

#### ***2.1.3- Ngôn ngữ hợp đồng phải đơn nghĩa.***

Từ ngữ của hợp đồng phải có sự chọn lọc chặt chẽ, thể hiện đúng mục đích của chủ thể đề nghị ký kết hợp đồng, tránh dùng những từ có thể hiểu thành nhiều nghĩa khác nhau: nó vừa mâu thuẫn với yêu cầu chính xác, cụ thể vừa có thể tạo ra khe hở cho kẻ xấu tham gia hợp đồng lợi dụng gây thiệt hại cho đối tác hoặc trốn tránh trách nhiệm khi có hành vi vi phạm hợp đồng, vì họ có quyền thực hiện theo ý nghĩa của từ ngữ mà họ thấy có lợi nhất cho họ, dù cho đối tác có bị thiệt hại nghiêm trọng rồi sau đó họ sẽ có cơ sở để biện luận, để thoái thác trách nhiệm. Một ví dụ điển hình như: “bên B thanh toán cho bên A bằng ngoại tệ...” ý đồ của bên A là muốn được thanh toán bằng USD như mọi trường hợp làm ăn với người thiện trí khác nhưng bên B lại thanh toán bằng đồng RUP của Nga cũng là ngoại tệ nhưng khả năng giao dịch rất yếu và giá trị không ổn định, kém hiệu lực rất nhiều so với đồng Đôla Mỹ (USD).

#### ***2.2- Chỉ được sử dụng từ ngữ thông dụng, phổ biến trong hợp đồng tránh dùng các thổ ngữ hoặc tiếng ...lóng....***

Trong tình hình hiện nay nhà nước đang có chủ trương mở cửa giao dịch với nhiều cá nhân và tổ chức nước ngoài, các bên đương sự cần phải được hiểu đúng chính xác ý chí của nhau thì việc giao dịch mới nhanh chóng thành đạt. Phải dùng tiếng phổ thông mới tạo điều kiện thuận lợi cho các bên cùng hiểu, dễ hiểu, tránh tình trạng hiểu nhầm dẫn tới việc thực hiện hợp đồng sai gây ra thiệt hại cho cả hai bên, đồng thời trong quan hệ với đối tác nước ngoài việc dùng tiếng phổ thông mới tạo ra sự tiện lợi cho việc dịch thuật ra tiếng nước ngoài, giúp cho đối tác nước ngoài hiểu được đúng đắn, để việc thực hiện hợp đồng có hiệu quả cao giữ được mối tương quan bền chặt lâu dài thì làm ăn mới phát đạt. Đó cũng là yếu tố quan trọng để gây niềm tin ở đối tác...

Tóm lại trong nội dung của bản hợp đồng việc sử dụng tiếng địa phương và tiếng lóng là biểu hiện sự tùy tiện trái với tính chất pháp lý, nghiêm túc mà bản thân loại văn bản này đòi hỏi phải có.

#### ***2.3- Trong hợp đồng không được tùy tiện ghép chữ, ghép nghĩa, không tùy tiện thay đổi từ ngữ pháp lý và kinh tế.***

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

Việc ghép chữ, ghép tiếng dễ dẫn đến sự hiểu nhầm ý của các bên chủ thể, việc thay đổi ngôn từ pháp lý trong hợp đồng có thể dẫn đến tình trạng vận dụng bị sai lạc gây ra thất bại trong việc thực hiện hợp đồng. Chẳng hạn pháp luật quy định khi xây dựng hợp đồng phải thoả thuận về “thời hạn có hiệu lực của hợp đồng...” không được tùy tiện ghép chữ và thay đổi ngôn từ pháp lý thành điều khoản “thời hiệu của hợp đồng...” đến đây có thể làm sai lạc ý nghĩa của từ ngữ ban đầu.

**2.4- Trong hợp đồng quốc tế không được sử dụng chữ thừa vô ích, không tùy tiện dùng chữ ...v.v... hoặc dấu ... và dấu ....**

Xuất phát từ yêu cầu bắt buộc trong bản thân hợp đồng phải chính xác, chặt chẽ, cụ thể như mọi văn bản pháp quy khác, không thể chấp nhận hoặc dung nạp chữ thừa vô ích làm mất đi tính nghiêm túc của sự thoả thuận, đó là chưa kể đến khả năng “chữ thừa” còn có thể chứa đựng ý sai làm lạc đi mục tiêu của sự thoả thuận trong nội dung hợp đồng.

Việc dùng loại chữ “v.v.” hoặc “...” là nhằm liệt kê hàng loạt tạo điều kiện cho người đọc hiểu một cách trừu tượng rằng còn rất nhiều nội dung tương tự không cần thiết phải viết ra hết hoặc không có khả năng liệt kê toàn bộ ra hết, điều này trong văn phạm pháp lý của hợp đồng không thể chấp nhận vì nó cũng trái với nguyên tắc chính xác, cụ thể của văn bản hợp đồng và có thể sẽ bị lợi dụng làm sai đi nội dung thoả thuận của hợp đồng chưa đưa ra bàn bạc thoả thuận trước các bên hợp đồng thì không cho phép thực hiện nó vì nó chưa được đủ hai bên xem xét quy định. Thực tế trong văn phạm của các loại văn bản pháp quy và hợp đồng hầu như không sử dụng chữ “v.v..” hoặc dấu “...”.

**2.5- Yêu cầu về văn phạm trong soạn thảo hợp đồng mẫu.**

**2.5.1- Văn phạm trong hợp đồng phải nghiêm túc, dứt khoát.**

tính nghiêm túc, dứt khoát của hành văn trong hợp đồng được thể hiện ở tính mục đích được ghi nhận một cách trung thực, trong hoàn cảnh các bên tiến hành làm ăn kinh tế rất nghiêm túc, đi tới những nội dung thoả thuận rất thiết thực, kết quả của nó là các lợi ích kinh tế, hậu quả của nó là sự thua lỗ, phá sản, thậm chí bản thân người ký kết phải gánh chịu sự trừng phạt bằng đủ loại hình thức cưỡng chế: từ cảnh cáo, cách chức đến giam cầm, tù tội kèm theo cả sự bồi thường tài sản cho chủ sở hữu giao cho họ quản lý. Tóm lại hợp đồng kinh tế thực chất là phương án làm ăn có hai bên kiểm tra, chi phối lẫn nhau,

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

trong nội dung đó tất nhiên không thể chấp nhận sự mô tả dông dài, thiếu nghiêm túc, thiếu chặt chẽ và dứt khoát.

#### **2.5.2- Văn phạm trong hợp đồng phải rõ ràng, ngắn gọn và đủ ý.**

Việc sử dụng từ ngữ phải chính xác, cụ thể sẽ dẫn tới những hành văn rõ ràng, ngắn gọn, đòi hỏi việc sử dụng các dấu chấm (.), dấu phẩy (,) phải chính xác, thể hiện được rõ ý không được phép biện luận dài dòng làm sai lạc nội dung thoả thuận nghiêm túc của hai bên hoặc làm loãng đi vấn đề cốt yếu cần quan tâm của các điều khoản trong hợp đồng.

Đảm bảo yêu cầu ngắn gọn, rõ ràng nhưng phải chứa đựng đầy đủ các thông tin cần thiết về những nội dung mà hai bên cần thoả thuận trong hợp đồng: Ngắn gọn dẫn đến phản ánh thiếu ý, thiếu nội dung là biểu hiện của sự tắc trách, chú trọng mặt hình thức mà bỏ mặt nội dung tức là bỏ vấn đề cốt yếu của hợp đồng. Cách lập hợp đồng kinh tế như vậy bị coi là khiếm khuyết lớn không thể chấp nhận được.

## **KẾT LUẬN**

Qua những phân tích kể trên, chúng ta không thể phủ nhận vai trò to lớn của hợp đồng mẫu trong buôn bán Quốc tế. Nhờ những hợp đồng mẫu nên việc thực hiện các thương vụ kinh tế dễ dàng hơn và đỡ phát sinh tranh chấp hơn.

Chính vì những ưu việt này của hợp đồng mẫu nên nó được sử dụng ngày càng nhiều và đa dạng trong buôn bán Quốc tế. Ngày nay, hầu hết các

### *Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

ngành và thậm chí các công ty đều đang cố gắng xây dựng cho mình các hợp đồng mẫu. Công việc này rất khó khăn, nhưng vô cùng cần thiết và quan trọng vì chúng ta phải thảo ra một hợp đồng mẫu như thế nào để nhằm bảo vệ lợi ích tối đa cho công ty, đồng thời những điều khoản của hợp đồng phải phù hợp với tập quán buôn bán Quốc tế và nhất là phải được đối phương của chúng ta chấp nhận.

Nếu một hợp đồng được ký kết không theo đúng nguyên tắc, bình đẳng, và cân đối giữa quyền và nghĩa vụ, chặt chẽ về pháp lý thì sẽ rất dễ gây ra tranh chấp.

Như chúng ta đã biết các hợp đồng mẫu với các điều khoản càng chi tiết bao nhiêu càng giúp cho chúng ta thực hiện nó dễ dàng bấy nhiêu. Vì vậy chúng ta nên loại bỏ dần những hợp đồng với những điều khoản sơ sài và mỗi công ty nên tham gia khảo sát các hợp đồng về những mặt hàng cùng chủng loại để xây dựng cho mình những hợp đồng mẫu cho từng nhóm hàng cụ thể và dựa trên các điều khoản đó để làm căn cứ cho đàm phán trước khi ký kết hợp đồng.

Với điều kiện buôn bán Quốc tế ngày càng được mở rộng, nên danh mục về hàng hóa xuất nhập khẩu của chúng ta ngày càng trở nên phong phú. Cùng với cơ chế mới, số lượng các đơn vị tham gia xuất nhập khẩu ngày càng tăng lên không ngừng. Để tránh những ấu trĩ trong việc soạn thảo và thực hiện hợp đồng ngoại thương việc nghiên cứu hợp đồng mẫu là điều hết sức cần thiết.

Hơn nữa, mọi thương vụ Quốc tế đều có đặc điểm riêng biệt. Dù là những thương vụ lặp lại vẫn luôn có khả năng phát sinh những rủi ro mới trong quá trình thực hiện. Do vậy việc nghiên cứu những vấn đề pháp lý xung quanh hợp đồng mua bán hàng hoá ngoại thương trước khi ký kết cũng có ý nghĩa thực tiễn rất lớn.

Do thời gian có hạn, tôi chỉ phân tích một cách khái quát về nội dung và hình thức của hợp đồng mẫu và tôi chọn ra một số hợp đồng mẫu tiêu biểu. Tôi hy vọng rằng những sự phân tích của tôi trong đề tài này sẽ giúp ích một phần nào đó cho các cán bộ làm công tác xuất nhập khẩu và nhất là những người trực tiếp tham gia đàm phán ký kết hợp đồng trong buôn bán Quốc tế.

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

# PHẦN PHỤ LỤC

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

## SALES CONTRACT

No.: **NTL-NVL0303-03**

Date: **27-02-2003**

Between:

The Buyer: **NESTLE VIETNAM LTD.**  
NESTLE FACTORY  
Bien Hoa Industrial Zone II, Lot 14, Bien  
Hoa, Dong nai Province, Vietnam. Account  
name: Nestle Vietnam Ltd.,  
41, Nguyen Thi Minh Khai, District 1, HCMC, VN.  
A/c No 00201112150000USD at Credit Agricole  
Indosuez,  
21-12 Nguyen Thi Minh Khai, District 1, HCMC,  
VN.

Represented by: **Mr. LUCA FICHERA-Supply Chain Manager**

And:

The Seller: **NESTLE (THAI) Ltd.**  
500 Ploenchit Road, Lumpini,  
Pathumwan Bangkok 10330, Thailand.  
Deutsche Bank AG, Bangkok Branch  
SWIFT DEUTTHBK  
A/C with Deutsche Bank Trust Company  
Americas in favor of Nestle (Thai) Ltd. A/C no.  
0010405-30-0

Represented by: **Mr.S. SUREE - Vice President of Indochina  
Development Dept.**

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

We are pleased to confirm the sale under the following terms and conditions:

1. **Commodity:** MAGGI SEASONING SAUCE FOR COOKING,  
MAGGI SEASONING SAUCE FOR DIPPING,  
MAGGI OYSTER SAUCE.
2. **Specifications:** Maggi Brand.
3. **Origin:** Thailand.
4. **Packing:** Standard export cartons of
 

Maggi	: 700mlx12,
Maggi	: 100mlx24,
Maggi	: 340g x24 / 790gx12.
5. **Quantity:** 3x20FT containers of **3,600** cartons comprising following:
 

Maggi	: 700mlx12 – 1,240 cartons,
Maggi	: 100mlx24 – 280 cartons,
Maggi	: 340g x24 – 1,250 cartons / 790gx12 – 830 cartons.
6. **Delivery:** March 2003.
7. **Unit price:**

THB 201.68 / carton Maggi700ml x12	FOB,
THB 124.34 / carton Maggi100ml x24	FOB,
THB 247.58 / carton Maggi340g x24	FOB,
THB 234.04 / carton Maggi790g x12	FOB,
Sea Freight	: THB 36,120.00
Insurance	: THB 824.40
<b><u>Total amount CIF HCM City Port: THB 825,571.00</u></b> (Thai Baht Eight Hundred & Twenty Five Thousand, Five Hundred & Seventy One only).	
8. **Quality, quantity, packing** (if any)  
All finalised at loading port as per certificate of manufacturer.
9. **Payment:** 100% of Invoice Value.



*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

\* By T/T 30 days after B/L date through a reputable international bank in favour of account number:

A/C no. **0010405-30-0**

Deutsche Bank AG, Bangkok Branch

SWIFT DEUTTHBK

A/C with Deutsche Bank Trust Company

Americas in favor of **Nestle (Thai) Ltd.**

\* All expenses incurred due to buyer's delay in taking delivery of goods, arrived in normal quality conditions at destination, will be on buyer's account.

\* All charges caused by buyer's refusal to take delivery of goods, unless they are not arrived at destination in good conditions, as well as all formalities relating this end will be for buyer's account. This will not, nevertheless, discharge them of the obligation for the commodity.

**10. Insurance:**

All risks, including war risks for seller's account.

**11. Force Majeure:**

Seller is not liable any penalty of delay of all or any of this contract caused by any contingency beyond its control or beyond the control of, or covered by its contract to furnish this commodity. Such contingencies shall include, but not limited to governmental or other restrains affecting shipment or credit, strikes, lockout, flood, droughts, short or reduced supply of fuel or raw materials, declared or undeclared wars, revolutions, fires, cyclones or hurricanes or any other acts of God or force majeure.

**12. Arbitration:**

In case of dispute and if the contracting parties cannot reach an amicable settlement of claim within 60 days from its occurrence, the case shall be referred to arbitration in Ho Chi Minh City for final settlement. A panel of 3 arbitrators will be formed, each party appointing one arbitrator and both shall appoint a third one as president of the panel.

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

**13. Definition:**

This contract is subject to interpretation as per the provisions of the 1990 edition of Incoterms as amended.

THE BUYER

Name:

THE SELLER

Name:S. Suree

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---

1. Giáo trình “Kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương” – PGS, NGUYỄN-Vũ Hữu Tửu. Nhà xuất bản giáo dục 1996.
2. Giáo trình “Pháp luật trong hoạt động kinh tế đối ngoại” –PTS-Nguyễn Thị Mơ, PGS, Hoàng Ngọc Thiết, NXB Giáo dục 1994
3. Giáo trình “Thanh toán Quốc tế” - PGS - Đinh Xuân Trình, NXB Giáo dục 1996.
4. Giáo trình “Luật hợp đồng kinh tế”, Trường đại học luật HN.
5. “Pháp lệnh hợp đồng kinh tế”
6. “Kỹ thuật soạn thảo hợp đồng kinh tế – Hợp đồng thương mại”- Luật gia Phạm Thanh Tuấn – Nguyễn Duy Anh.
7. Hợp đồng mẫu một số công ty xuất nhập khẩu trong và ngoài nước.

*Hợp Đồng Mẫu Trong Buôn Bán Quốc Tế.*

---