PHÒNG NGỪA, GIẢM THIỂU RỦI RO KHI ĐÀM PHÁN, SOẠN THẢO, THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XNK THỦY SẢN

TS. Nguyễn Minh Hằng
Trọng tài viên VIAC
Trưởng Khoa Luật – Đại học Ngoại Thương

KHÓA HỌC DÀNH CHO VASEP
TP.HCM & CẦN THƠ – 04/2017

1

THẢO LUẬN

- **Phá băng nhận thức:**

CONTRACT = LAW???

- **Khởi động - Thảo luận nhóm:**
  - Các rủi ro/khó khăn/tranh chấp ĐÃ gặp phải
  - Các rủi ro/khó khăn/tranh chấp DỰ KIẾN SẼ CÓ THỂ gặp phải

2

MỤC TIÊU

- Nắm được **kiến thức pháp lý cơ bản** về đàm phán, ký kết hợp đồng XNK nói chung
- Nhận diện một số **rủi ro pháp lý** và có kỹ năng **soạn thảo** một số điều khoản hợp đồng quan trọng để **kiểm soát và phòng ngừa rủi ro từ HĐ XNK thủy sản**
- **Nhận biết và giải quyết một số tình huống tranh chấp** phát sinh từ HĐ XNK thủy sản

3

QUẢN LÝ HỢP ĐỒNG (contract management)

4

NỘI DUNG

- PHẦN I: **Kỹ năng đàm phán và soạn thảo hợp đồng để phòng ngừa và giảm thiểu rủi ro**
- PHẦN II: **Kỹ năng giải quyết tranh chấp hợp đồng**
- **PHẦN III: CẬP NHẬT NHỮNG ĐIỂM MỚI VỀ PHÁP LUẬT HỢP ĐỒNG TẠI VIỆT NAM**

5

PHẦN I: Kỹ năng đàm phán và soạn thảo hợp đồng để phòng ngừa và giảm thiểu rủi ro

- Tìm hiểu đối tác- tầm quan trọng, khi nào và như thế nào?
- Xác định nguyên tắc và phương thức đàm phán, giao kết hợp đồng;
- Một số lỗi cần tránh khi đàm phán hợp đồng
- Mẫu hợp đồng: lợi ích song hành cùng rủi ro
- Hướng dẫn kỹ năng soạn thảo các điều khoản của Hợp đồng nhằm phòng ngừa rủi ro
  - Các điều khoản thông thường
  - Các điều khoản có tính dự phòng
  - Các điều khoản có tính phòng ngừa
- Hợp đồng "ngoại": tư duy về sự khác biệt

6

Nhận diện, tìm hiểu về đối tác nước ngoài

- Tại sao phải tìm hiểu, kiểm tra chủ thể HĐ?
- Cần tìm hiểu, nhận diện những vấn đề gì?
- Tìm hiểu, lấy thông tin bằng cách nào?

7

Tại sao phải kiểm tra chủ thể HĐ?

- **Bài học từ Vinacomin**
- **Bài học từ Unimex Thái Bình**

Bài học từ Vinacomin (1)

- Ông Minh- GĐ chi nhánh HN của Vinacomin ký 03 HĐ NK ủy thác phôi thép với ông Trung- GĐ chi nhánh Công ty Hồng Phát tại Đà Nẵng
- Ông Trung NK thép, bán hàng, thu tiền nhưng không trả hết tiền cho ông Minh
- Tổng trị giá 3 HĐ là 62 tỷ, đã đòi được 44 tỷ, còn lại 16 tỷ

9

Bài học từ Vinacomin (2)

10

Bài học từ Vinacomin (3)

- Ông Trung bỏ trốn !!!
- Công ty Hồng Phát rũ bỏ trách nhiệm với lập luận là ông Trung không được ủy quyền !!! (Giấy ủy quyền giả)
- Ông Minh bị truy cứu trách nhiệm hình sự ☹

11

Bài học từ Unimex Thái Bình (1)

- Unimex Thái Bình đã có gần 50 năm kinh nghiệm kinh doanh XNK
- Sơ suất khi ký kết HĐ = thiệt hại hàng chục tỷ đồng của Nhà nước
- Giám đốc bị truy cứu TN hình sự

12

Bài học từ Unimex Thái Bình (2)

- Unimex Thái Bình bán 10.000MT gạo cho PAL- Algérie
- Unimex TB ký HĐ thuê tàu ARS của Samoa Network (SN) của Singapore, cước đã trả hơn 300.000 USD
- SN nhận hàng và biến mất
- Mất 10.000MT gạo và cả 300.000USD tiền cước

13

Bài học từ Unimex Thái Bình (3)

Unimex Thái Bình phải làm gì?

- Khiếu nại SN?
  - Địa chỉ công ty SN: C/O ….
  - SN là "công ty ma"
  - Không khiếu nại được
- Kiện SN?
  - Không kiện được

14

Bài học từ Unimex Thái Bình (4)

Lỗi của Unimex Thái Bình?

- Quá tin tưởng vào đối tác (do VOSA giới thiệu)
- Không kiểm tra tư cách pháp lý của SN
- Không đọc kỹ HĐ (C/O)

15

Chủ thể HĐ – Phải tìm hiểu gì?

- Phải tìm hiểu tư cách pháp lý
  - DN có ĐKKD không?
  - Lĩnh vực của HĐ có thuộc lĩnh vực KD của DN không? DN có đủ đk thực hiện HĐ ko?
- Phải tìm hiểu năng lực tài chính
- Phải tìm hiểu thẩm quyền của người ký HĐ
- Lưu ý xem mình giao dịch với ai?

16

Người ký HĐ

- Tổng Giám đốc, CEO? Chairman, President?
- Giám đốc? CFO?
- Phó Giám đốc?
- Trưởng phòng KD?
- GĐ công ty con?
- GĐ chi nhánh, văn phòng đại diện?

17

Tìm hiểu, lấy thông tin đối tác như thế nào?

❖ **Thảo luận:**

- Các nguồn thông tin
- Trường hợp đối tác ở nước ngoài

Phương thức đàm phán

- Đàm phán trực tiếp
  - nên có thư ký, có ghi âm
- Đàm phán gián tiếp
  - lưu giữ đầy đủ các tài liệu trao đổi giữa các bên
  - Thận trọng đối với các đơn chào hàng hấp dẫn

Đơn chào hàng hấp dẫn?

- Đơn chào càng hấp dẫn càng chứa đựng nhiều rủi ro
- Cần nghiên cứu kỹ đơn chào hàng trước khi chấp nhận

20

Bài học từ Công ty TNHH Dũng Hải (1)

- Công ty Dũng Hải (Hải Phòng) chuyên KD sắt thép
  - 10 năm hoạt động
  - Hàng năm công ty ký HĐ với tổng trị giá hơn 20 triệu USD
- Đơn chào hàng hấp dẫn của công ty Stamcor (Singapore)
- Đại diện của cty Stamcor là Vương Thị Hằng- đồng hương của GĐ Đặng Minh Hải
- Đối tác yêu cầu ký HĐ gấp

21

Bài học từ Công ty TNHH Dũng Hải (2)

- Hợp đồng có nhiều chi tiết mâu thuẫn, mơ hồ:
  - "Thỏa thuận trọng tài" nhưng lại quy định "tranh chấp được xét xử bằng tòa án KT".
  - Chất lượng thép không được quy định rõ.
  - HĐ không có bản tiếng Việt.
- Dũng Hải nhận được hàng toàn là thép phế liệu, không thể sử dụng được.

22

Bài học từ Công ty TNHH Dũng Hải (3)

- Có khởi kiện được không?
- Nếu có thể thì cơ hội thắng kiện là bao nhiêu?

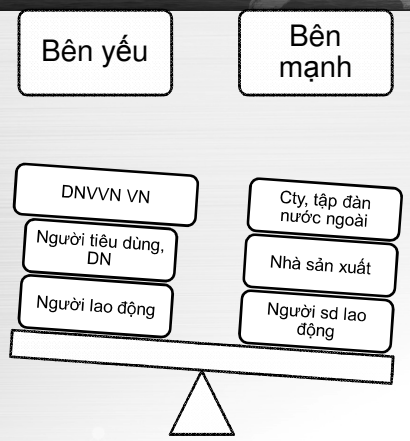
23

Hợp đồng mẫu: lợi ích song hành cùng rủi ro

- Lợi ích: tiết kiệm thời gian, tạo khung đàm phán
- Rủi ro: các bẫy pháp lý trong các điều khoản

24

Chú ý các điều khoản bất bình đẳng



Các điều khoản bất bình đẳng

Hợp đồng đại lý

- *Trong thời hạn của Hợp đồng, Bên A có quyền đơn phương chấm dứt Hợp đồng nếu Bên B vi phạm bất kỳ một nghĩa vụ nào theo Hợp đồng này*
- *Trong thời hạn của Hợp đồng, Bên B nếu muốn đơn phương chấm dứt Hợp đồng phải báo trước cho bên B ít nhất là 1 (một) tháng và phải nộp phạt một khoản tiền là 20 triệu đồng*

26

Điều khoản lạm dụng

- Điều khoản quy định thời hạn quá ngắn để thông báo khiếm khuyết hàng hóa
- Điều khoản phạt với mức phạt quá cao cho một bên

Lời khuyên của luật gia

- Nên kiểm tra, tìm hiểu kỹ đối tác trước khi bắt đầu đàm phán, ký kết HĐ
- Thận trọng với những đơn chào hàng hấp dẫn
- Nên thận trọng khi sử dụng hợp đồng mẫu
- Nên có luật sư hoặc tư vấn pháp lý tham gia vào quá trình đàm phán, ký kết hợp đồng

Hướng dẫn soạn thảo HĐ XNK nhằm phòng ngừa rủi ro

- **Tư duy phòng ngừa: luôn thận trọng khi soạn thảo từng điều khoản, từng câu chữ của hợp đồng**
- **Hợp đồng "ngoại": Tư duy về sự khác biệt**

29

CÁC ĐIỀU KHOẢN HĐ XNK

CÁC ĐIỀU KHOẢN THÔNG THƯƠNG (tư duy kinh tế)	**-Các bên của HĐ -Đối tượng HĐ: hàng hóa, số lượng, CL -Điều khoản giá cả -Điều khoản thanh toán (thời hạn, phương thức) -Điều khoản về giao hàng (thời hạn, phương thức)**
CÁC ĐIỀU KHOẢN CÓ DỰ PHÒNG (tư duy ktế và có dự phòng)	-Điều khoản điều chỉnh giá -Điều khoản phạt -Điều khoản bảo hành
CÁC ĐIỀU KHOẢN CÓ TÍNH PHÒNG NGỪA (tư duy pháp lý)	-Điều khoản sửa đổi HĐ -Điều khoản bất khả kháng -Điều khoản hủy bỏ HĐ, chấm dứt HĐ -Điều khoản về giới hạn trách nhiệm -Điều khoản về chuyển nhượng HĐ
CÁC ĐIỀU KHOẢN DỰ PHÒNG KHI CÓ TRANH CHẤP (tư duy pháp lý)	-Điều khoản giải quyết tranh chấp -Điều khoản luật áp dụng

Tên và địa chỉ của các bên

- Ghi tên và địa chỉ pháp lý
- Ghi tên đầy đủ (không nên lạm dụng tên viết tắt)
- Kiểm tra tư cách chủ thể của đối tác
- Chú ý kiểm tra thẩm quyền của người ký HĐ

31

Điều khoản tên hàng

- Ghi chính xác, đầy đủ để tránh hiểu lầm
- Nên ghi cả tên thương mại và tên khoa học hay tên thông dụng
- Nếu là hàng đồng loại thì tên hàng thường được gắn liền với công dụng, năng suất, đặc điểm, loại hàng để phân biệt với các hàng đồng loại khác
- Đảm bảo sự thống nhất về tên hàng giữa các chứng từ, tài liệu

CÂU CHUYỆN CATFISH

32

Số trọng lượng

- Cách quy định:
  - Dung sai: gạo, cao su 5%, cà phê, hạt tiêu (3%-5%), do ai lựa chọn? (at the seller or buyer's option?)
  - Miễn trừ (ví dụ: cà phê: 0.5%-1%)
- Xác định trọng lượng
  - Kiểm đếm
  - Cân đo:
- Lưu ý:
  - Giấy chứng nhận số trọng lượng
    - Ở cảng đi?
    - Ở cảng đến?
  - Hàng thiếu trong bao kiện nguyên lành?

33

Điều khoản về chất lượng

Cách quy định về chất lượng

- Quy định theo tiêu chuẩn?
- Quy định theo mô tả?
- Quy định theo mẫu?
- Quy định theo tài liệu kỹ thuật?

Quy định về kiểm tra chất lượng hàng hóa và thời hạn khiếu nại về chất lượng

34

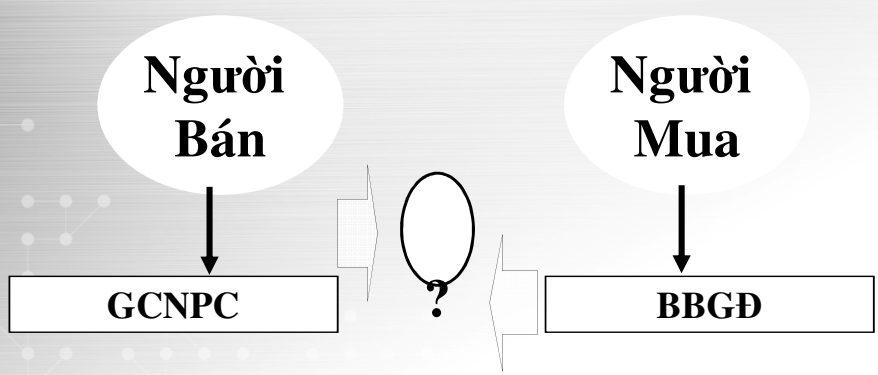
Cách quy định về chất lượng hàng hóa

- Rủi ro thực tế
  - Không quy định cụ thể về chỉ tiêu phẩm chất: *Vụ thép Dũng Hải* (thép loại 2?)
  - Hai bên hiểu chưa đúng về chỉ tiêu phẩm chất hàng hóa: *Vụ hoa hồi XK Hàn Quốc*: tỷ lệ cánh vụn tối đa là 3%?
  - Dẫn chiếu tiêu chuẩn không rõ ràng:
    - HĐ XK cà phê robusta sang Đức (2014): ISO 6673/1983, ISO 4150/1980, ISO 3310-2/1990, TCVN 4334/2001, TCVN 4193/2005?
  - Chỉ tiêu phẩm chất trong HĐ (chalky kernels tối đa 6%) và mẫu hàng (chalky kernels 7.08%) mâu thuẫn nhau (Vụ XK 1000 MT gạo)
  - Hàng sản xuất theo mẫu nhưng khi tranh chấp không bảo quản/lưu giữ mẫu đúng cách

35

Giá trị của các giấy chứng nhận kiểm tra phẩm chất

Tranh chấp về chất lượng: kiểm tra phẩm chất ở đâu sẽ có giá trị cao hơn?



36

Cách quy định về kiểm tra phẩm chất

- Lựa chọn cơ quan kiểm tra phẩm chất: cơ quan độc lập, chuyên nghiệp, quốc tế (SGS, Vinacontrol, Quatest, Inspectorate…)
- Ở vị trí người XK
  - Kiểm tra phẩm chất đối tịch (có đại diện người NK)
  - Kiểm tra phẩm chất ở cảng đi là quyết định (final)
- Ở vị trí người NK
  - Yêu cầu người XK cung cấp GCN phẩm chất trước khi giao hàng
  - Kiểm tra phẩm chất ở cảng đến là quyết định (final)

37

Điều khoản giá cả

- Quy định chính xác và cố định:
  - Rủi ro gì?
- Quy định giá xác định sau: giá phải trả được tính theo giá có hiệu lực vào ngày giao hàng/cung ứng dịch vụ
  - Rủi ro gì?
- Kết hợp cả hai phương pháp trên:
  - Quy định giá cụ thể
  - Quy định về điều chỉnh giá (HĐ có thời hạn thực hiện dài)

38

Điều khoản phạt

- Thường được áp dụng với các vi phạm về chậm thực hiện nghĩa vụ
- Có thể ấn định một số tiền phạt cụ thể hoặc phạt theo % giá trị phần hợp đồng bị vi phạm
- Lưu ý: Mức phạt không quá 8% giá trị phần nghĩa vụ hợp đồng bị vi phạm (Điều 301 LTM 2005)

Điều khoản luật áp dụng

- Không thể thiếu đối với hợp đồng "ngoại" để tránh hiện tượng xung đột pháp luật
- Nguyên tắc tự do thỏa thuận luật áp dụng

Lựa chọn luật nào? Thực tế và kinh nghiệm

Bên Bán	Bên Mua	Luật được lựa chọn
Singapore	Việt Nam	Anh, Singapo
Hàn Quốc	Việt Nam	Pháp, Hàn Quốc, Singapo
Thụy Sỹ	Việt Nam	Singapo
Anh	Việt Nam	Anh
Trung Quốc	Việt Nam	Việt nam
Thái Lan, Các tiểu vương quốc Ả rập thống nhất	Việt Nam	Anh
Nhật Bản	Việt Nam	Singapo, Nhật Bản
Việt nam	HongKong	Singapo, VN
Mỹ	VN	Singapo
Đức	VN	Thụy Sỹ, Singapo

Lựa chọn luật nào? Thực tế và kinh nghiệm

- Thường lựa chọn các nguồn luật có mối liên hệ chặt chẽ với hợp đồng
- Phụ thuộc vào tương quan lực lượng trong đàm phán
- Chọn luật bảo vệ quyền lợi cho mình (cần tìm hiểu kỹ các nguồn luật)
- Chọn luật mà mình hiểu biết nhất
- Chọn luật thường được áp dụng trong ngành nghề kinh doanh

Điều khoản "Luật áp dụng"

- Hợp đồng này và tất cả những vấn đề có liên quan đến việc ký kết, tính hiệu lực, cách diễn giải và việc thực hiện hợp đồng được điều chỉnh theo…
  - Luật Việt Nam
  - Luật Singapo
  - CISG
- This contract, and all questions relating to its formation, validity, interpretation or performance shall be governed by…
  - the law of Vietnam
  - The law of Singapo
  - CISG

PHẦN II: Các tình huống tranh chấp hợp đồng và kỹ năng giải quyết

- Tranh chấp về điều kiện và thời hạn giao hàng
- Tranh chấp về chất lượng hàng hóa
- Đòi tiền phạt/BTTH khi đối tác giao hàng chậm/không giao hàng
- Tranh chấp về L/C
- Tranh chấp về bất khả kháng

44

Tranh chấp khi xuất FOB, nhập CIF

- Xuất FOB
  - Tàu không vào được cảng (chi phí lõng hàng)
  - Người chuyên chở chậm cấp B/L (do người NK chưa trả cước)
  - Phạt xếp chậm
  - Tàu già?
- Nhập CIF
  - Tàu không vào được cảng
  - Người chuyên chở không cấp D/O
  - Phạt dỡ chậm

45

Tranh chấp khi xuất FOB, nhập CIF

- Lựa chọn đk cơ sở giao hàng nào?
  - Xuất CIF? Nhập FOB?
  - Giành lấy quyền thuê tàu

46

Thảo luận 1: Người chuyên chở không giao hàng

- Barotex Đà Nẵng nhập CIF TPHCM một lô hàng.
- Người bán giao hàng, lấy vận đơn sạch, xuất trình bộ chứng từ hợp lệ. Barotex chấp nhận thanh toán ở NH, nhận 3/3 B/L gốc do NH ký hậu
- Barotex đưa B/L gốc cho VOSA TP HCM. VOSA từ chối phát D/O với lý do thuyền trưởng lệnh không giao hàng cho Barotex

47

Cần làm gì khi người XK giao hàng kém chất lượng?

- Rủi ro thực tế:
  - *NK 30 cont. gỗ bạch dương*: kiểm tra hải quan đã phát hiện hàng không đúng chủng loại nhưng lại bốc dỡ hàng về kho, không giữ nguyên trạng hàng hóa, đơn phương chỉ định giám định

48

Cần làm gì khi người XK giao hàng kém chất lượng?

- Lập các chứng từ có liên quan
  - Chứng từ vận tải: COR, L/R
  - Giám định chất lượng (*vụ 7 cont. lạc xuất sang Nga*):
    - Địa điểm giám định?
    - Thời gian giám định?
    - Phương pháp giám định?

49

Cần làm gì khi người XK giao hàng kém chất lượng?

- Cân nhắc biện pháp phù hợp khi khiếu nại NB
  - Giảm giá? Bồi thường thiệt hại? Sửa chữa/thay thế hàng?
  - Hủy HĐ?
    - Khi hàng hóa không đủ đk NK (*các vụ NK thép từ Chile*)
    - Khi hàng hóa không thể sử dụng được (*Vụ NK nguyên liệu SX giấy từ TQ*)
    - Đưa vào HĐ điều khoản về hủy HĐ
      - 3 tháng sau khi hết thời hạn giao hàng trong HĐ
      - Hàng giao không đạt được 80% công suất/chỉ tiêu phẩm chất/hàm lượng chất chủ yếu)

Lưu ý: nghĩa vụ hạn chế tổn thất (*vụ NK hạt điều khô chưa bóc vỏ từ Singapore*)

50

Các khoản đòi bồi thường

- Tiền phạt/bồi thường trả cho khách hàng do:
  - hàng kém phẩm chất, không có nguyên liệu SX hàng hóa giao cho khách hàng
- Chi phí tái chế/sửa chữa hàng
- Những chi phí đã chi để thực hiện HĐ mà không có hàng (TH hủy HĐ):
  - Chi phí kho bãi
  - Chi phí vận chuyển, chi phí lưu cont, vệ sinh cont
  - Chi phí mở L/C
  - Chi phí giám định
- Rủi ro: không có minh chứng
  - *Vụ NK hóa chất CaCl2 từ TQ*

51

Cần làm gì khi người NK khiếu nại về chất lượng?

- Hợp tác với người NK để tìm ra nguyên nhân khiếu nại về phẩm chất?
  - Sự khác biệt về phương pháp giám định có thể dẫn tới kết quả giám định khác nhau (*vụ NK bột làm nguyên liệu SX*)
  - Có thể do lỗi của người chuyên chở
- Xem xét kỹ lưỡng các giấy giám định do nhà NK cung cấp
  - *Vụ XK 105MT cao su thiên nhiên sang Malaysia*
  - Vụ XK thủy sản sang Colombia và Mexico
- Có thể phải thực hiện giám định lần thứ ba

52

Vụ XK thủy sản sang Colombia và Mexico

- Đ2.1.6 HĐ: GĐ kiểm soát chất lượng sẽ kiểm soát cả quá trình sản xuất để đảm bảo sự tuân thủ chất lượng của sản phẩm. Các đề xuất của GĐ kiểm soát chất lượng phải được *(nhà XK)* tuân theo. Bất kỳ sản phẩm nào ko được GĐ kiểm soát chất lượng đồng ý sẽ được thay thế.
- Đ2.2.6 HĐ: Các kết quả do Giám đốc kiểm soát chất lượng của *(nhà NK)*- ông **P** đưa ra sẽ được xem là cuối cùng

53

Vụ XK thủy sản sang Colombia và Mexico

- Các chuyến hàng trước khi giao đã được ông P- GĐ kiểm soát chất lượng cấp chứng chỉ đạt chất lượng
- Kiểm tra tại cảng đến:
  - HĐ với SOR: kiểm tra bởi Buffete Quimico, S.A de C.V, KL: chất lượng dưới mức tiêu chuẩn
  - HĐ với GAM: kiểm tra bởi GAM, KL: chất lượng kém, ko đạt tiêu chuẩn như thỏa thuận (hình ảnh cá màu xanh)
  - HĐ với SRP: kiểm tra bởi Colfrigos, KL: có vấn đề về chất lượng
  - HĐ với PDR: kiểm tra bởi SGS Colombia S.A, KL: có vấn đề về chất lượng, cá có mầu xanh.

54

Tranh chấp về XK ghe sang Nhật

- Doanh nghiệp miền Trung VN ký HĐ XK ghẹ tươi sang Nhật
- HĐ ghi là "ghẹ tươi, nguyên càng, nguyên cẳng"
- Trưởng VPĐD đồng ý "ghẹ nguyên càng cắt cẳng", ký nháy vào HĐ
- DNVN lập Hóa đơn TM ghi "ghẹ nguyên càng, nguyên cẳng"
- DN Nhật nhận hàng, thấy ghẹ không cẳng → đòi hủy HĐ

55

Người bán giao hàng chậm

- Quy định về phạt chậm giao
  - Ở vị trí là người XK:
    - đàm phán để hạn chế mức phạt tối đa (8%)
    - Quyền không giao hàng: khi NB chưa mở L/C hay chưa tu chỉnh L/C phù hợp với HĐ
  - Ở vị trí là người NK:
    - Đối với hàng mùa vụ → vi phạm thời hạn giao hàng → hủy HĐ, đòi tiền phạt
    - Đối với hàng khác: gia hạn một thời hạn nhất định hợp lý, hết thời hạn đó → hủy HĐ, đòi tiền phạt

56

Tính toán thiệt hại khi đối tác không giao hàng

- Tiền phạt trả cho khách hàng nội địa
- Lãi suất trên số tiền ký quỹ mở L/C
- Có đòi được chênh lệch giá không?
  - Có! (Lợi nhuận bị bỏ lỡ, lãi mất hưởng)
  - Thiệt hại = số lượng hàng không giao x chênh lệch giá
  - Rủi ro:
    - Vấn đề minh chứng- *Vụ gỗ trắc hộp với Lào, Vụ NK 6 cont. hạt điều)*
    - Đưa ra số tiền lãi mất hưởng quá cao → chỉ đòi được một phần nhỏ (*Vụ thiết bị thủy điện*)
  - Công ước Viên 1980 về HĐMBHHQT: Điều 75, 76 quy định cụ thể về cách tính bồi thường
  - Khó chứng minh đối với hàng mùa vụ

57

Chi phí luật sư có được đòi?

- Kiện tại Tòa án: không
- Kiện tại Trọng tài: có,
  - Chi phí thuê luật sư
  - Chi phí dịch thuật
  - Chi phí hợp pháp hóa lãnh sự…
  - Lưu ý: cần có chứng từ chứng minh: HĐ dịch vụ pháp lý, Hóa đơn…

58

L/C và những tranh chấp

- Dùng L/C để sửa đổi HĐ?
- Giả mạo chứng từ?
- Quyết định của Tòa án yêu cầu Ngân hàng ngừng/không thanh toán L/C

59

NH không thanh toán do phán quyết của tòa

- Cty XKVN- Cty NK Pháp
- Bộ chứng từ phù hợp, đã được chấp nhận thanh toán
- Quyết định của Tòa án Pháp găm giữ toàn bộ số tiền theo L/C để giải quyết nợ giữa Cty XKVN với khách hàng khác
- NHPH giải thích: đã chiết khấu Bộ chứng từ theo ủy quyền của NHPH, số tiền theo L/C là của NHCK
- NHPH: phán quyết của tòa án là bắt buộc!!!

60

Một số tranh chấp về bất khả kháng

- Một số lý do bkk đã được HĐTT chấp nhận
  - Quyết định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền về dừng thực hiện dự án → Bị đơn phải dừng thực hiện HĐ
- Một số lý do bkk kháng đã bị HĐTT bác bỏ:
  - Khủng hoảng tài chính toàn cầu 2008
  - Bị đơn bị thua lỗ, không vay được vốn, mất khả năng chi trả
  - Người NK Sudan không thanh toán với lý do Mỹ cấm vận thanh toán bằng USD và EURO từ Sudan (*Vụ XK gạo sang Sudan*- Lệnh cấm vận năm 2006, trước khi ký HĐ)
  - Bkk (lũ lụt) xảy ra ở nước thứ ba (người cung cấp) (*vụ NK xi măng từ Ấn Độ*)

61

Điều khoản bất khả kháng

(xem Đ.294-296 LTM 2005)

- **Quy định điều khoản về bkk như thế nào?**
  - Nêu định nghĩa về bkk
  - Liệt kê một số TH thường gặp được coi là bkk (liệt kê mở)
  - Quy định rõ nghĩa vụ của các bên khi gặp bkk (thông báo, CM…)
  - Cách thức xử lý giữa các bên khi gặp bkk

→ **Quy định điều khoản bkk "chặt" hay "lỏng" là tùy vào vị trí là bên XK hay bên NK**

→ **Tham khảo đk bkk mẫu của ICC hay ITC**

62

Phần III: Cập nhật những điểm mới về pháp luật HD tại VN

Từ ngày 01/01/2017

- BLDS 2015 có hiệu lực
- Công ước của Liên Hợp Quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (Công ước Viên 1980- CISG) bắt đầu có hiệu lực tại Việt Nam

63

Lưu ý về thay đổi PLHĐ tại VN (2)

- **Các HĐ ký trước ngày 1/1/2017**: CISG chưa có hiệu lực tại VN, BLDS 2015 chưa có hiệu lực
  - CISG được áp dụng khi các bên có thỏa thuận áp dụng CISG
  - PL HĐ VN: BLDS 2005, Luật TM 2005
- **Các HĐ ký từ ngày 1/1/2017**: CISG có hiệu lực tại VN, BLDS 2015 có hiệu lực
  - CISG được áp dụng khi các bên của HĐ có trụ sở TM tại các quốc gia thành viên (trừ phi các bên loại trừ việc áp dụng CISG)
  - PLHĐ VN: BLDS 2015, Luật TM 2005, CISG

64

Lưu ý về một số thay đổi trong BLDS 2005

- Vi phạm nghiêm trọng (vi phạm cơ bản- Luật TM 2005)
- Hoàn cảnh thay đổi cơ bản (hardship)

65

Bất khả kháng	Hardship
Sự kiện khách quan, không lường trước được	
Khiến cho một bên không có khả năng tiếp tục thực hiện hợp đồng	Khiến cho việc thực hiện hợp đồng vẫn có thể, nhưng khó khăn, tốn kém hơn nhiều
Chấm dứt/kéo dài thời hạn thực hiện hợp đồng và được miễn trách nhiệm	Sửa đổi để tiếp tục thực hiện hợp đồng/chấm dứt HĐ

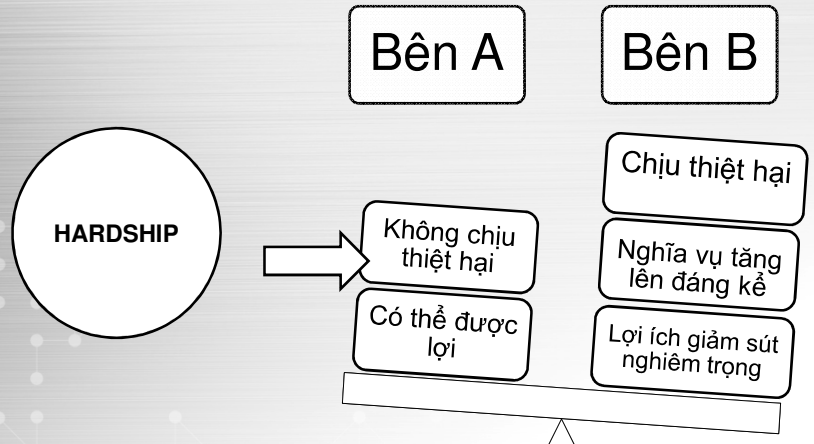
Nguyên tắc chung cho việc áp dụng quy định tại Điều 420

Hardship- một ngoại lệ của nguyên tắc Pacta sunt servanda

Hardship- một biểu hiện của nguyên tắc thiện chí

HARDSHIP- MỘT BIỂU HIỆN CỦA NGUYÊN TẮC THIỆN CHÍ

HARDSHIP- MỘT BIỂU HIỆN CỦA NGUYÊN TẮC THIỆN CHÍ



CẦN ĐIỀU CHỈNH HỢP ĐỒNG: LẤY LẠI CÂN BẰNG VỐN CÓ, ĐẢM BẢO CÔNG BẰNG CHO CÁC BÊN

Hardship- thực tiễn tranh chấp

- Bên bán Slovenia- bên mua VN, HĐ ký 5 năm, đến năm thứ ba, **giá hàng giảm xuống 1/3** từ 105.5 euro/kg xuống 32.8 euro/kg. Hai bên thương lượng điều chỉnh giá nhưng không thành công
- Công ty Scaforn International BV (Phần Lan) và Công ty Lorraine Tubes S.A.S (Pháp): **giá thép tăng 70%**
- Công ty khí gas Bordeaux (Pháp) và Tòa thị chính thành phố: giá than đá đầu vào của công ty khí gas Bordeaux **tăng gấp ba lần**

70

Đề xuất áp dụng Hardship

- Đưa vào HĐ điều khoản hardship (tham khảo điều khoản mẫu của ICC và ITC)
  - HĐ có thời hạn thực hiện dài, nhiều rủi ro
  - Có thể kết hợp với điều khoản điều chỉnh giá

71

Trường hợp áp dụng CISG

Điều 1:

1. Công ước này áp dụng cho các hợp đồng mua bán hàng hóa giữa các bên có trụ sở thương mại tại các quốc gia khác nhau.

a. Khi các quốc gia này là các quốc gia thành viên của Công ước; hoặc

a. Khi các quy tắc tư pháp quốc tế dẫn chiếu đến việc áp dụng luật của một quốc gia thành viên Công ước.

72

TH áp dụng CISG theo Điều 1.1.a (TH áp dụng trực tiếp)

- HĐ giữa DNVN và DN có trụ sở TM tại các quốc gia thành viên → CISG
- Ngoại lệ: khi các bên thỏa thuận "loại trừ" CISG
  - Lựa chọn luật của một quốc gia không phải là thành viên CISG (luật Anh)
  - Lựa chọn luật của một quốc gia đã bảo lưu Điều 1.1.b
  - Các bên ghi rõ trong HĐ: HĐ này sẽ không chịu sự điều chỉnh của CISG

73

Thảo luận

- Xác định đối tác của doanh nghiệp
- Xác định CISG có áp dụng cho HĐ hay không?
- Luật nào có lợi nhất cho DN VN?

74

TH áp dụng CISG theo Điều 1.1.b (TH áp dụng gián tiếp)

- *VD1*: DNVN - Cty Indonesia
  - HĐ thỏa thuận luật áp dụng là luật Việt Nam.
  - → CISG

75

TH áp dụng CISG theo Điều 1.1.b (TH áp dụng gián tiếp)

- *VD2*: DNVN - Cty Indonesia
  - HĐ không quy định về luật áp dụng.
  - Cơ quan giải quyết tranh chấp xác định luật áp dụng dựa trên các quy phạm xung đột → dẫn chiếu đến luật Việt Nam
  - → CISG

76

Lưu ý các quốc gia bảo lưu Điều 1.1.b CISG

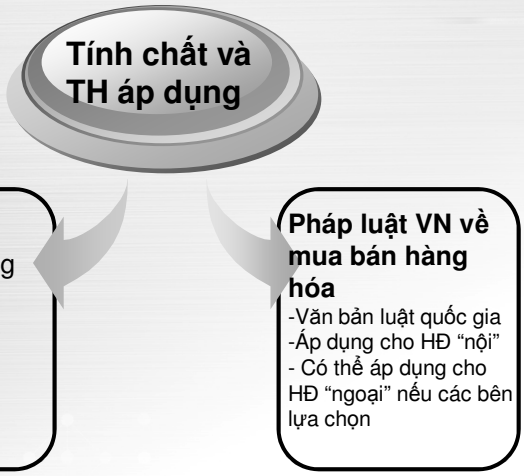
- Các quốc gia bảo lưu: Singapo, Trung Quốc, Hoa Kỳ, Séc, Slovakia
- VD1: DNVN- DN Singapo
  - HĐ thỏa luận lựa chọn luật Sing

  → Luật Singapo (chứ không phải CISG)
- VD2: DNVN- DN Singapo
  - HĐ không có thỏa thuận về luật áp dụng
  - Cơ quan giải quyết tranh chấp xác định luật áp dụng qua quy phạm xung đột → luật Singapo

  → luật Singapo (chứ không phải là CISG)

77

So sánh CISG và PLVN



78

Những điểm tương đồng

- Các nguyên tắc chung về hợp đồng
- Hầu hết các quy định của PLVN là tương thích với CISG
  - Quyền và nghĩa vụ của người bán và người mua
  - Khái niệm "vi phạm cơ bản"

79

Những điểm khác biệt

Về hình thức HĐMBHHQT

CISG
-Văn bản
-Lời nói
-Hành vi
(điều 11, 12 CISG)

Pháp luật VN
-Văn bản hoặc hình thức tương đương văn bản (Đ27 Luật TM 2005)
- Lưu ý: bảo lưu của VN khi gia nhập CISG

80

Những điểm khác biệt

Thời hạn khiếu nại khi hàng hóa không phù hợp

CISG
-2 năm kể từ ngày hàng hóa thực sự được giao cho người mua
(điều 39 CISG)

Pháp luật VN
-Tối đa 6 tháng kể từ ngày giao hàng (Điều 318 Luật TM 2005)

81

CISG quy định chi tiết hơn

PLVN không quy định

CISG có quy định

- Nội dung chủ yếu của chào hàng
- Hủy HĐ khi chưa thực hiện HĐ
- Nachfrist Rule
- Xác định Thiệt hại
- Miễn trách do lỗi người T3

82

CISG quy định linh hoạt hơn

PLVN phù hợp với thực tiễn MBHH trong nước

CISG
- Có thể có những yếu tố sửa đổi, bổ sung so với chào hàng
- Lợi ích của cả NB và NM được đảm bảo
- Các chế tài mang tính thực tiễn cao, đảm bảo lợi ích KT cho cả 2 bên

Chấp nhận chào hàng

Bình đẳng NB, NM

Các chế tài

PLVN
- Mọi sửa đổi, bổ sung so với chào hàng đều không được chấp nhận
- NB có nhiều nghĩa vụ hơn so với NM
- Các chế tài còn mang tính trừng phạt bên vi phạm

CISG phù hợp hơn với thực tiễn MBHHQT

83

Một số vấn đề CISG không điều chỉnh

PLVN có quy định

Điều kiện Hiệu lực của Hợp đồng

Thời hiệu

Phạt vi phạm

CISG không có quy định

Chuyển quyền sở hữu hàng hóa

Vấn đề Ủy quyền

84

So sánh CISG và PLVN: Kết luận

- Có nhiều tương đồng
- Có nhiều khác biệt nhưng chỉ có một điểm "trái" về hình thức HĐ (VN đã bảo lưu)
- CISG quy định chi tiết hơn, linh hoạt hơn và phù hợp hơn với giao dịch quốc tế
- Đối với các vấn đề CISG không điều chỉnh → dự liệu nguồn luật áp dụng (đó có thể là luật Việt Nam hoặc PICC)

85

Điều khoản luật áp dụng (1)

«Bất kỳ vấn đề nào liên quan đến hợp đồng này mà không được qui định một cách rõ ràng hay ngầm hiểu trong các điều khoản của hợp đồng thì sẽ được điều chỉnh bởi Công ước Viên năm 1980 của Liên Hợp Quốc về hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế, và nếu những vấn đề đó cũng không thuộc phạm vi điều chỉnh của Công ước thì sẽ tham chiếu tới luật của quốc gia nơi người bán đặt địa điểm kinh doanh»

Hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế mẫu của Phòng Thương mại Quốc tế ICC (ấn bản của ICC số 738E năm 2013)

86

Điều khoản luật áp dụng (2)

«Những vấn đề liên quan đến hợp đồng này mà chưađược q uy định trong các điều khoản của hợp đồng thì sẽ được điều chỉnh bởi Công ước của Liên Hợp Quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (Công ước Viên, sau đây gọi tắt là CISG).
Những vấn đề mà CISG không quy định sẽ được điều chỉnh bởi Bộ Nguyên tắc Unidroit về hợp đồng thương mại quốc tế (sau đây gọi là Bộ Nguyên tắc Unidroit), và với những vấn đề mà Bộ Nguyên tắc Unidroit không quy định thì sẽ được giải quyết theo luật quốc gia của nước nơi người bán có địa điểm kinh doanh thương mại»

Mẫu Hợp đồng cho doanh nghiệp nhỏ (Model Contracts for Small Firms) - Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC)

87

Một số lưu ý khi thực hiện HĐ XNK theo CISG

- Thời hạn kiểm tra hàng hóa và thông báo về sự không phù hợp của hàng hóa
- Quy tắc "vàng" Nachfrish
- Hàng hóa kém phẩm chất: sửa chữa hay thay thế?
- Vi phạm cơ bản: bài test khách quan về tính dự đoán trước được
- Vi phạm cơ bản: khái niệm mơ hồ nhưng được «soi sáng» bằng án lệ CISG

88

Thời hạn kiểm tra hàng hóa và thời hạn thông báo sự không phù hợp của hàng hóa

- Điều 38 CISG: bên mua phải kiểm tra **trong thời hạn ngắn nhất mà hoàn cảnh thực tế cho phép**
- Điều 39 CISG: phải **thông báo trong thời hạn hợp lý** sau khi bên mua phát hiện hoặc phải phát hiện ra sự không phù hợp đó

89

Tranh chấp về kiểm tra hàng hóa

Diễn biến tranh chấp

- Ngày 21/3, người mua hàng đặt hàng 48 đôi giày nam
- Ngày 25/5, người bán giao hàng cho người mua.
- Ngày 10/6, người mua thông báo cho người bán những khiếu nại của khách hàng do lỗi sản xuất: các lót giày có độ dài khác nhau, nhiều mũi khâu bị hở, giày bị phai màu.
- Sau đó, người mua đã tiến hành kiểm tra toàn bộ lô hàng thì thấy rằng lót giày có kích cỡ khác nhau và không vừa với đế giày. Đây là một dạng khuyết tật ẩn vì khuyết tật này chỉ có thể được phát hiện trong quá trình sử dụng thực tế, khi giày bị ăn mòn. Do đó, việc thông báo cho bên bán xem như đã được tiến hành trong thời hạn hợp lý.

90

Tranh chấp về kiểm tra hàng hóa (tiếp)

Quyết định của tòa án:

- Tòa cho rằng khuyết tật của hàng hóa mà người mua đã chỉ ra (các lót giày có độ dài khác nhau và không vừa với đế giày, nhiều mũi khâu bị hở) đều là lỗi rõ ràng và có thể kiểm chứng ngay trong lúc giao hàng. Nếu người mua tiến hành kiểm tra hợp lý sẽ có thể sớm phát hiện ra những khiếm khuyết kể trên ngay tại thời điểm giao hàng ngày 25/05.
- Do đó, việc khiếu nại ngày 10/06, tức là **16 ngày sau khi giao hàng**, được coi là không kịp thời và đã quá muộn, đặc biệt là trong hoàn cảnh khi đã có khiếm khuyết trong lô hàng trước đó
- Người mua đã mất quyền khiếu nại. Cũng theo đó, người mua không có quyền đòi bồi thường vi phạm hợp đồng

Lưu ý cho doanh nghiệp:

- Thời hạn này ngắn hơn thời hạn khiếu nại theo luật
- Đối chiếu và lưu ý cho các Hợp đồng của DNVN: nên quy định thời hạn khiếu nại phù hợp

91

Quy tắc "vàng" Nachfrish

- BLDS 2015 đã quy định thêm về vấn đề ngày tại Điều 424, khoản 1
- CISG quy định một trường hợp được hủy hợp đồng, đó là khi bên vi phạm không không thực hiện nghĩa vụ trong thời hạn đã được gia hạn thêm (Điều 49 khoản 1 và Điều 64 khoản 1). Quy định này, xuất phát từ nguyên tắc **Nachfrist** trong pháp luật của Đức, giúp cho bên bị vi phạm thiện chí có quyền hủy hợp đồng khi bên kia chậm trễ trong việc thực hiện nghĩa vụ. Nếu không có quy định này thì sẽ rất khó hủy hợp đồng trong trường hợp chậm thực hiện nghĩa vụ vì khó chứng minh vi phạm cơ bản trong trường hợp này

92

Hàng hóa kém phẩm chất- sửa chữa hay thay thế?

- CISG:
  - Vi phạm cơ bản → yêu cầu thay thế hàng hóa hoặc hủy HĐ
  - Vi phạm không cơ bản → sửa chữa hàng hóa, loại trừ khuyết tật của hàng hóa (điều 46 và điều 62 CISG)
- *Luật TMVN 2005 (điều 297): không quy định căn cứ lựa chọn sửa chữa hay thay thế hàng hóa*
- *Bình luận so sánh:*
  - *Thay thế và sữa chữa, biện pháp nào tốn kém hơn?*
  - *Giải pháp nào hợp lý hơn?*

93

Vi phạm cơ bản: khái niệm mơ hồ nhưng được «soi sáng» bằng án lệ CISG

NB được hủy HĐ khi:
- **NM tuyên bố không thanh toán/không nhận hàng**
- **NM không thanh toán/không nhận hàng trong thời hạn đã được gia hạn thêm**

NM được hủy HĐ khi:
- **NB tuyên bố không giao hàng**
- **NB không giao hàng trong thời hạn đã được gia hạn thêm**
- **NB không giao hàng chậm trong TH hàng mùa vụ hay yếu tố thời hạn là rất quan trọng trong HĐ**
- **NB giao hàng không phù hợp khiến hàng hóa không thể sử dụng được/không thể sửa chữa được**
- **NB không sửa chữa được các khiếm khuyết của hàng hóa**

94

Tình huống 1 về hủy HĐ

- Người bán Nga (một tổ chức của Chính phủ) ký kết một số hợp đồng bán nhôm cho một số người mua có trụ sở kinh doanh ở Achentina và Hungary (sau đây gọi là Bên mua). Việc giao hàng được tiến hành đúng thời hạn cho tới khi công ty người bán chuyển quyền sở hữu cho một công ty tư nhân của Nga. Công ty này tuyên bố sẽ không tiếp tục thực hiện việc giao hàng.
- Bên bán cho rằng, việc Bên mua trì hoãn thanh toán tiền hàng những lô hàng trước dẫn tới vi phạm cơ bản nghĩa vụ của Bên mua theo hợp đồng, do vậy, Bên bán có quyền từ chối thực hiện hợp đồng.
- Bên mua đề nghị đàm phán để giải quyết tranh chấp nhưng Bên bán từ chối. Bên mua đã kiện Bên bán ra trọng tài đòi bồi thường các khoản thiệt hại phát sinh do không giao hàng.

95

Tình huống 1 về hủy HĐ (tiếp)

- **Phân tích và quyết định của trọng tài**

- ***Người bán tuyên bố sẽ không thực hiện nghĩa vụ giao hàng*** → vi phạm cơ bản (Điều 25 CISG), bên mua được quyền tuyên bố huỷ hợp đồng mà không cần phải gia hạn cho người bán (theo điều 49.1.a CISG).

- Người mua vi phạm nghĩa vụ thanh toán → không phải là vi phạm cơ bản: Để xem xét liệu vi phạm của Bên mua về nghĩa vụ thanh toán theo hợp đồng giao hàng từng phần có phải là vi phạm cơ bản hay không, trọng tài đã trích dẫn điều 73.2 CISG, "*nếu một bên không thực hiện một nghĩa vụ có liên quan đến bất cứ lô hàng nào cho phép bên kia có lý do xác đáng để cho rằng sẽ có một sự vi phạm cơ bản với các lô hàng sẽ được giao trong tương lai thì họ có thể tuyên bố huỷ hợp đồng đối với các lô hàng tương lai đó*". Trọng tài lập luận rằng, không có chứng cứ chỉ ra việc Bên mua *không thể* hay *không có thiện chí* thực hiện nghĩa vụ thanh toán của mình, vì trên thực tế, Bên mua vẫn có khả năng thanh toán và vẫn muốn đàm phán với Bên bán về việc tiếp tục thực hiện hợp đồng. Hơn nữa, Bên bán đã không gia hạn thêm cho việc thanh toán và vì thế không thể đòi hủy hợp đồng theo điều 64.1.b CISG. Trọng tài chỉ thêm rằng, việc Bên bán từ chối đàm phán với Bên mua đi ngược lại với nguyên tắc thiện chí.

96

Tình huống 2- Hủy HĐ do chậm giao hàng

Diễn biến

- Người mua Canada và người bán Mỹ đã ký kết một hợp đồng mua bán hệ thống cách nhiệt chân không. Để đáp ứng những thỏa thuận đã tồn tại từ trước tới nay với Bộ quốc phòng Canada về chất lượng thiết bị và quá trình lắp đặt hệ thống tại một nhà máy ở Bắc Cực, người mua đã cố định một lịch trình giao hàng cụ thể.
- Người mua đã thanh toán theo giá hợp đồng nhưng người bán không giao hàng trong thời gian đã thỏa thuận. Người mua đã kiện người bán ra Tòa án Công lý tối cao bang Ontario yêu cầu hủy hợp đồng. Người bán không đồng ý, cho rằng người mua không có đủ căn cứ để hủy hợp đồng.

97

Tình huống 2- Hủy HĐ do chậm giao hàng (tiếp)

Phân tích và quyết định của tòa án

- Tòa cho rằng lịch trình giao hàng đã ấn định trong hợp đồng và đây là yếu tố vô cùng quan trọng đối với người mua. Lý do là vì thiết bị do người bán cung cấp sẽ phải được lắp đặt trong một khoảng thời gian ngắn tại Bắc Cực. Mùa hè ở Bắc Cực rất ngắn nên nếu người bán giao hàng chậm, người mua sẽ không lắp đặt được thiết bị theo thỏa thuận với Bộ Quốc phòng Canada và như vậy, người mua sẽ **không đạt được mục đích của mình khi giao kết hợp đồng với người bán**.
- **Người bán cũng biết về tầm quan trọng đó** vì trên thực tế, người bán đã biết rằng những thiết bị do người bán cung cấp sẽ được lắp đặt tại Bắc Cực tuân theo những thỏa thuận có trước giữa người mua với Bộ quốc phòng Canada. Do vậy, người bán đã vi phạm nghĩa vụ cơ bản của hợp đồng.

98

Tình huống 3- Hủy HĐ do giao hàng kém phẩm chất

Diễn biến tranh chấp

- Hai bên Singapore và Ba Lan kí hợp đồng mua bán, theo đó bên bán Singapore sẽ giao cho bên mua là Ba Lan linh kiện phần cứng máy tính.
- Bên bán Singapore giao trước cho bên mua một nửa số hàng theo hợp đồng, tuy nhiên, bên mua Ba Lan nhận được thông báo từ phía khách hàng của mình là có lỗi kĩ thuật xảy ra với lô hàng đã nhận.
- Bên Ba Lan từ chối nhận nửa số hàng còn lại mà bên Singapore gửi, và đơn phương chấm dứt hợp đồng.

99

Tình huống 3- Hủy HĐ do giao hàng kém phẩm chất (tiếp)

Phán quyết của trọng tài

- Thực tế là hàng hóa được giao có khiếm khuyết nhưng bị đơn lại không lập luận rằng những sai sót và thiếu phù hợp nêu trên sẽ *khiến hàng hóa hoàn toàn không thể sử dụng được*. Chính vì vậy, hàng hóa, dù chưa phù hợp, chưa bị xem là kém phẩm chất đến nỗi không thể đáp ứng được mục đích sử dụng của người mua. Do đó, vi phạm của người bán giao hàng không phù hợp chưa bị xem là vi phạm cơ bản theo Công ước Viên (điều 25).
- Trong tình huống này, đại diện của bên bán đã khẳng định trong biên bản chứng thực của anh ta về việc **có thể sửa chữa hàng hóa** với chi phí nhỏ nhất.
- Người mua đã vi phạm điều 49 công ước Viên vì **không tạo cơ hội để người bán khắc phục khiếm khuyết**
- Hội đồng đưa ra phán quyết hợp đồng không bị hủy trong trường hợp này

100

Kết luận
Lời khuyên của luật gia

- Kết hợp nhuần nhuyễn giữa tư duy KINH TẾ và tư duy PHÁP LÝ
- Thận trọng, PHÒNG NGỪA RỦI RO về pháp lý
- Nên có chuyên gia pháp lý tham gia vào quá trình đàm phán/soạn thảo/thẩm định các HĐ
- Xây dựng quy trình quản lý HĐ XNK tại công ty!

Một số tài liệu tham khảo hữu ích cho doanh nghiệp

- Nguyễn Minh Hằng (Chủ biên), Pháp luật kinh doanh quốc tế, NXB ĐH Quốc gia, 2010
- Nguyễn Minh Hằng (Chủ biên), 101 câu hỏi-đáp về CISG, NXB Thanh niên, 2016
- VCCI & DANIDA, *Cẩm nang Hợp đồng thương mại*, 2010
- Bộ Tư pháp, *Cẩm nang pháp luật kinh doanh dành cho doanh nghiệp nhỏ và vừa*, 2009 (2 tập)
- VCCI, 50 *Phán quyết của trọng tài quốc tế chọn lọc*, Hà Nội 2002
- UNCTAD và VIAC, *Trọng tài và các phương pháp giải quyết tranh chấp lựa chọn*, 2003
- VCCI & DANIDA, *Các quyết định trọng tài quốc tế chọn lọc*, NXB Tư pháp, 2007
- GS, TS Nguyễn Văn Tiến, *Cẩm nang thanh toán và tài trợ ngoại thương*, NXB Thống Kê

NGUỒN DỮ LIỆU MIỄN PHÍ VỀ CISG TẠI VN

CISGVN- CÔNG ƯỚC VIÊN CHO NGƯỜI VIỆT NAM

Website: www.cisgvn.info
www.cisgvn.net

Email: cisgvn@gmail.com
mod@cisgvn.info

103

THÔNG TIN VỀ CISG TRÊN THẾ GIỚI

- Website của UNCITRAL <www.uncitral.org> với hệ thống cơ sở dữ liệu án lệ chính thức liên quan đến các văn bản của UNCITRAL là CLOUT (Case Law on UNCITRAL Texts)
- Hệ thống dữ liệu CISG online của Đại học Pace University (Hoa Kỳ) <www.cisg.law.pace.edu>
- Hệ thống dữ liệu của UNILEX <www.unilex.info>
- Hội đồng Cố vấn CISG <www.cisg-ac.com>
- www.cisg-online.ch

104

105

THÔNG TIN VỀ GIẢNG VIÊN

Nguyễn Minh Hằng (Ms.)

Trưởng khoa Luật – Đại học Ngoại thương

Trọng tài viên VIAC

Thành viên sáng lập và điều hành CISGVN

Tel: 0904 14 55 14; Email: hangnm@ftu.edu.vn

Thank you

106