

## LỜI NÓI ĐẦU

Hoạt động kinh doanh quốc tế ngày nay diễn ra với quy mô ngày càng lớn, nội dung ngày càng phong phú. Để cho các hoạt động kinh doanh này diễn ra thuận lợi, công tác đàm phán và ký kết hợp đồng kinh doanh quốc tế giữ vai trò hết sức quan trọng.

Quá trình đàm phán dẫn đến kết quả là ký kết hợp đồng kinh doanh quốc tế để các bên cùng tham gia thực hiện.

Để tìm hiểu một cách rõ ràng hơn về hợp đồng kinh doanh quốc tế, em đã chọn đề tài “Ký kết hợp đồng kinh doanh quốc tế” để nghiên cứu. Nhưng do thời gian và kiến thức còn hạn chế nên không tránh khỏi những thiếu sót trong bài viết này, mong thầy cô bỏ qua những thiếu sót đó.

*Em xin chân thành cảm ơn!*

## PHẦN NỘI DUNG

### I> TỔNG QUAN VỀ HỢP KINH DOANH QUỐC TẾ

#### 1) Khái niệm

Hợp đồng đơn thuần là sản phẩm cuối cùng của đàm phán thương lượng giữa các bên tham gia. Hợp đồng phản ánh vị thế thương lượng của các bên trong quá trình đàm phán và ký kết hợp đồng.

Hợp đồng kinh doanh quốc tế là một cam kết bằng văn bản quy định quyền lợi và trách nhiệm của các bên về hoạt động kinh doanh quốc tế.

#### 2) Đặc điểm kinh doanh quốc tế

Hợp đồng kinh doanh quốc tế có những đặc điểm sau:

- Là một cam kết giữa các bên có quốc tịch khác nhau trong lĩnh vực kinh doanh quốc tế. Các bên tham gia giao kết hợp đồng phải có tư cách pháp nhân theo quy định của luật pháp.
- Thường chịu sự điều chỉnh của hệ thống pháp luật, cả pháp luật trong nước và pháp luật quốc tế.
- Thường trình bày theo cấu trúc điều khoản. Cấu trúc này tạo điều kiện để các bên dễ dàng thấy được trách nhiệm và quyền hạn trong từng công việc cụ thể.
- Có tính chất phức tạp vì nó liên quan đến nhiều hệ thống pháp luật khác nhau, phong tục tập quán kinh doanh quốc tế, sắc thái văn hóa, điều kiện tự nhiên, kinh tế-xã hội, bối cảnh quốc tế...

#### 3) Phân loại hợp đồng kinh doanh quốc tế

a. Căn cứ vào lĩnh vực kinh doanh, hợp đồng kinh doanh quốc tế gồm:

- Hợp đồng trong lĩnh vực đầu tư như hợp đồng liên doanh, hợp tác liên doanh, xây dựng kinh doanh-chuyển giao (BOT), xây dựng-chuyển giao-kinh doanh (BTO)...
- Hợp đồng trong lĩnh vực thương mại quốc tế như hợp đồng xuất khẩu, nhập khẩu, gia công quốc tế ...
- Hợp đồng trên lĩnh vực dịch vụ như hợp đồng vận tải Quốc Tế, bảo hiểm quốc tế, vay vốn cho thuê văn phòng đại diện...

b. Căn cứ vào chủ hợp đồngm hợp đồng kinh doanh quốc tế gồm:

- Hợp đồng được ký kết các chủ thể hợp đồng độc lập, riêng lẻ hoặc các chủ thể kết hợp.
- Hợp đồng được ký kết giữa các chủ thể là đại diện đương nhiên hoặc các đại diện có ủy quyền, các chủ thể được ủy thác hoặc các đại diện của cơ quan nhà nước.

c. Ngoài ra, việc phân loại hợp đồng kinh doanh quốc tế còn có thể căn cứ vào thời gian. Các hợp đồng này có thể là các hợp đồng ngắn hạn có thời gian một vài ngày, tháng, quý, dưới một năm. Các hợp đồng dài hạn thường có thời gian trên một năm.

#### 4) Nguyên tắc ký kết hợp đồng kinh doanh quốc tế

- Nguyên tắc bình đẳng, tự nguyện. Nguyên tắc này chỉ ra các bên tham gia ký kết hợp đồng phải trên cơ sở nhận thức được những lợi ích thu được từ hoạt động kinh doanh quốc tế. Việc ký kết hợp đồng không bị ép buộc bởi ý chí của các bên. Nếu các bên từ chối việc ký hợp đồng thì việc ký kết không diễn ra.

- Nguyên tắc song phương. Nguyên tắc này chỉ ra rằng các bên phải dựa trên cơ sở thỏa thuận đàm phán và nhất trí để ký kết hợp đồng. Hai bên phải tìm ra miền lợi nhuận có thể chấp nhận được của mình, nghĩa là đôi bên cùng có lợi.

- Tuân thủ pháp luật và thông lệ quốc tế. Hợp đồng kinh doanh quốc tế là một văn bản có tính pháp lý quy định quyền hạn và trách nhiệm của các bên. Việc điều chỉnh các quan hệ này phải dựa trên các nguồn lực tương ứng.

### **5) Nội dung hợp đồng**

Các điều khoản khác nhau trong hợp đồng trình bày các vấn đề khác nhau liên quan đến hoạt động kinh doanh quốc tế mà các bên đàm phán.

**Vấn đề thứ nhất là:** giải thích các từ ngữ, khái niệm, định nghĩa được sử dụng trong hợp đồng. Lý do của việc giải thích khái niệm là do các bên có thể có những cách hiểu khác nhau về cùng một khái niệm. Đặc biệt các chủ thể có quốc tịch khác nhau được đào tạo ở những môi trường khác nhau lại càng khó thống nhất và còn có thể phức tạp khi ngôn ngữ sử dụng khác nhau. Các định nghĩa đưa ra tránh dài dòng phức tạp. Tránh tình trạng vừa ra định nghĩa ở phần đầu hợp đồng rồi sau đó phải thêm những định nghĩa ở phần sau.

**Vấn đề thứ hai là:** Nội dung kinh doanh như lĩnh vực xuất khẩu, nhập khẩu, đầu tư, chuyển giao công nghệ hay các lĩnh vực khác. Các lĩnh vực này được cụ thể hóa thành các điều khoản chi tiết như điều khoản giá cả, số lượng, chất lượng... cùng các yếu tố khác như tỷ lệ góp vốn phân chia lợi nhuận, thời gian hoạt động của dự án và các điều khoản chuyển giao không bồi hoàn.

**Vấn đề thứ ba là:** Các phương thức thực hiện hợp đồng như phương thức vận chuyển xây dựng bảo quản, lắp đặt bảo dưỡng...

**Vấn đề thứ tư là:** Các điều kiện bất khả kháng như: bão lụt, hạn hán chiến tranh, khủng hoảng chính trị-văn hóa-xã hội. Các yếu tố này là yếu tố quan trọng để các bên miễn giảm trách nhiệm như đã cam kết.

**Vấn đề thứ năm là:** Liên quan đến khiếu nại hợp đồng và trọng tài xử lý tranh chấp, đây là điều khoản đảm bảo cho tính pháp lý và tính quy phạm của hợp đồng cao hơn.

**Vấn đề thứ sáu là:** Thời hạn có hiệu lực của hợp đồng. Điều khoản này quy định thời điểm bắt đầu và kết thúc của hợp đồng về mặt pháp lý.

**Vấn đề thứ bảy là:** Là các vấn đề bổ xung. Đây là các vấn đề cần dự kiến phát sinh của hợp đồng trong quá trình thực hiện.

### **6) Phương thức ký kết**

a. Ký kết trực tiếp.

Việc ký kết trực tiếp diễn ra trong trường hợp đại diện của các bên trực tiếp gặp để thảo luận, thảo thuận và thống nhất các vấn đề của quan hệ kinh doanh giữa các bên, xác định cụ thể quyền hạn và trách nhiệm cùng ký vào một văn bản.

b. Ký kết gián tiếp

Đây là cách thức ký kết trong đó các bên tham gia ký kết thông qua trung gian, điện thoại, Fax, môi giới, ủy thác việc ký kết gián tiếp thường có hai bước:

- **Bước 1:** Bên đề nghị ký hợp đồng thông báo mời bạn hàng ký kết. Trong đề nghị phải đưa ra những yêu cầu về nội dung giao dịch như: tên hàng, số lượng, quy cách, giá cả, phương thức thanh toán, địa điểm giao dịch: Lời đề nghị phải rõ ràng ngắn gọn và có tính xác định.

- **Bước 2:** Bên nhận được hợp đồng có nghĩa vụ trả lời bằng văn bản cho bên đề nghị hợp đồng về các vấn đề nêu ra, trong đó phải ghi rõ những nội dung chấp nhận, không chấp nhận và những điều khoản bổ xung được đề nghị phải trả lời rõ là có đồng ý với những lời hay không?

\* Các phương thức ký kết hợp đồng này có thể áp dụng riêng rẽ kết hợp với nhau hoặc xen kẽ trong quá trình đàm phán và ký kết hợp đồng.

## **II. NHỮNG VẤN ĐỀ TRONG CẦN NẮM VỮNG TRONG HỢP ĐỒNG KINH DOANH QUỐC TẾ**

**1) Tên, địa chỉ, người đại diện, ngày tháng làm hợp đồng.** Tên, địa chỉ, người đại diện, ngày tháng làm hợp đồng phải rõ ràng để lúc cần có thể tìm hiểu tận gốc bạn hàng.

Ở đây cần lưu ý phân biệt giữa ngày tháng lập hợp đồng, ngày tháng ký kết hợp đồng và thời hạn có hiệu lực của hợp đồng.

**2) Ngôn ngữ sử dụng, số bản, độ chính xác của các bản hợp đồng.**

Các bên thỏa thuận những ngôn ngữ nào được sử dụng trong việc soạn thảo hợp đồng. Số bản hợp đồng được soạn thảo và các bên giữ. Tính thống nhất, chính xác giữa các bản của các bên cần được chú trọng để tránh tình trạng hiểu sai nội dung công việc.

**3) Đối tượng của hợp đồng**

Đối tượng của hợp đồng cần phải được nêu rõ bằng ngôn ngữ phổ thông để các bên trong hợp đồng và cơ quan quản lý có thể hiểu được. Các đối tượng kinh doanh cần gắn với các quy định của nhà nước. Do đó các chủ thể nhà thầu không được áp dụng nguyên tắc tự nguyện mà phải tuân theo quy định của nhà nước.

**4) Đơn vị tính toán**

Số lượng vật tư hàng hóa phải được ghi chính xác, rõ ràng theo sự thỏa thuận của các bên chủ thể và tính theo đơn vị đo lường hợp pháp của nhà nước đối với từng hàng. Nếu tính trọng lượng thì phải ghi cả trọng lượng tịnh và trọng lượng cả bì.

Trong những hợp đồng có xuất hiện nhiều hàng hóa khác nhau thì phải ghi riêng số lượng, trọng lượng của từng loại rồi sau đó ghi tổng giá trị của vật tư, hàng hóa mua bán.

**5) Chất lượng quy cách hàng hóa**

Yếu tố này chủ yếu gắn với xuất-nhập khẩu. Hợp đồng phải ghi rõ phẩm chất kỹ thuật, kích thước, màu sắc, mùi vị, độ ẩm, tạp chất tùy theo từng loại hàng mà hai bên thỏa thuận về các điều kiện phẩm chất, quy cách cho phù hợp.

Có ba phương pháp quy định hàng hóa phổ biến là:

a. Căn cứ vào tiêu chuẩn để thuận chất lượng. Thông thường các sản phẩm công nghiệp được tiêu chuẩn hóa thông qua các hệ thống quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật sản phẩm như: tiêu chuẩn nhà nước (PCNN), tiêu chuẩn địa phương, tiêu chuẩn ngành kinh tế (TCN) tiêu chuẩn quốc tế (ISO 9000).

b. Nếu hàng hóa chưa được tiêu chuẩn hóa thì các bên phải thỏa thuận chất lượng hàng hóa bằng sự mô tả hàng hóa, không được dùng các khái niệm chung chung khó quy trách nhiệm khi vi phạm như: “Chất lượng phải tốt”, “hàng hóa phải đảm”....

c. Đối với hàng hóa có chất lượng ổn định thường được thỏa thuận theo mẫu hàng, đó là hàng được sản xuất hàng loạt. Yêu cầu khi chọn mẫu phải tuân theo quy tắc sau:

Phải chọn mẫu theo chính lô hàng ghi trong hợp đồng.

Mẫu hàng phải mang tính chất tiêu biểu cho loại hàng đó.

Số lượng mẫu ít nhất phải là ba, trong đó mỗi bên giữa một mẫu và giao cho người trung gian giữa một mẫu.

- Trong thực tế ký kết hợp đồng còn áp dụng những phương pháp quy định chất lượng hàng hóa sau:
  - Xác định chất lượng theo điều kiện kỹ thuật, bao gồm những đặc tính kỹ thuật cụ thể, mô tả vật liệu sản xuất ra hàng hóa, nguyên tắc và phương pháp kiểm tra, thử nghiệm.
  - Xác định sau khi đã xem sơ bộ: Trong hợp đồng, phương pháp này được thể hiện bằng những từ “đã xem và đồng ý”.
  - Xác định theo hàm từng chất trong hàng hóa
  - Xác định theo sản lượng thành phẩm
  - Xác định theo nhãn hiệu hàng hóa
  - Xác định theo trọng lượng tự nhiên
  - Xác định theo biểu kê các thông số kỹ thuật khác họa tính chất hàng hóa
  - Xác định theo hiện trạng hàng hóa áp dụng cho các loại tươi sống có mùi vị, màu sắc độ chín không ổn định.
  - Xác định theo phẩm chất bình quân tương đương

#### **6) Bao bì, ký mã hiệu hàng hóa.**

Yếu tố này thường gắn liền với hợp đồng xuất-nhập khẩu. Hàng hóa hoặc hợp đồng gia công. Bao bì không chỉ đơn thuần có chức năng bảo quản mà còn có chức năng thông tin, phẩm mỹ và khuyếch trương sản phẩm. Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp sản xuất ngày càng quan tâm nhiều đến chất lượng và hình thức bao bì về hình dáng, kích cỡ, chất liệu, phương pháp đóng gói và ký mã hiệu.

Nội dung ký ám hiệu phải đảm bảo đầy đủ dấu hiệu đặc trưng của từng loại: Tên hàng, Tên cơ sở sản xuất, trọng lượng, số lượng, ngày sản xuất, ngày hết hạn sử dụng, cách thức vận chuyển bảo quản, bốc xếp.

#### **7) Thời hạn giao nhận**

Yếu tố này gắn với hợp đồng mua bán ngoại thương. Trong hợp đồng cần quy định cụ thể số lượng cần giao thời gian địa điểm, phương thức giao nhận và điều kiện của người đến nhận hàng như sau:

- Thời gian giao nhận: Cần ghi vào hợp đồng thời gian giao nhận cụ thể chuyển theo đợt, ngày, tháng... ngắn tình hình thực tế mà hai bên có thực hiện được.
- Địa điểm giao nhận: Cần thảo luận cụ thể nơi giao nhận, phải đảm bảo nguyên tắc phù hợp với khả năng đi lại, an toàn cho phương tiện vận chuyển.

Trách nhiệm và chi phí vận chuyển do các bên thảo thuận tùy theo điều kiện từng bên và lệ thuộc và điều kiện giao hàng.

- Phương thức giao nhận: Giao nhận hàng hóa phải qua cân đong đo đếm khi cần thiết phải kiểm nghiệm. Phải áp dụng cùng một phương thức về nguyên tắc đầu giao và đầu nhận. Nếu vận tải liên vận thì bên vận tải phải có trách nhiệm đảm bảo an toàn cho hàng hóa từ đầu nhận đến đầu giao cuối cùng.

- Điều kiện người đại diện nhận hàng: Khi đón nhận hàng, người nhận phải xuất trình các giấy tờ sau để được giao hàng:

+ Giấy tờ của cơ quan bên mua

+ Phiếu xuất kho của cơ quan bên bán

+ Giấy CMND

+ Các loại giấy tờ khác nếu cần: Vận đơn, L/C, Hóa đơn...

### **8) Bảo hành hướng dẫn sử dụng:**

Bên mua và bên bán cần thỏa thuận thời gian và trách nhiệm bảo hành cụ thể Hai bên cần chú ý tới cả những trường hợp bảo hành không phổ biến, chẳng hạn: Phụ tùng thay thế hoặc thiết bị chống mòn, thiệt hại phát sinh do bảo dưỡng không đúng, Xếp hàng lên tàu xe quá trọng tải, lắp ráp sai quy cách ...

Trong trường hợp máy móc, thiết bị nhập khẩu, điều khoản bảo hành và hướng dẫn sử dụng rất quan trọng vì nó sẽ tạo điều kiện cho bên mua rút ngắn thời gian sử dụng, tiết kiệm chi phí.

### **9) Giá cả**

Đối với hợp đồng xuất-nhập khẩu, khi định giá cần nêu rõ đồng tiền tính giá, đơn vị tính giá, phương pháp định giá và các điều kiện đảm bảo giá hàng hoá.

a) Xác định đơn vị tính toán:

- Dựa vào đơn vị đo lường phổ biến cho mặt hàng đó như kg, tấn, mét, lít...

- Đối với quặng, hoá chất có thể căn cứ vào một đơn vị trọng lượng kèm với hàm lượng thành phần chính trong hàng hoá.

Nếu tính giá theo trọng lượng thì phải quy định rõ trọng lượng tịnh và trọng lượng cả bì.

b) Đồng tiền tính giá:

Giá hàng hoá có thể được tính bằng đồng tiền của quốc gia bên bán, bên mua hoặc nước thứ 3. Việc chọn đồng tiền thanh toán cũng chịu ảnh hưởng lớn của tập quán buôn bán quốc tế

Nhìn chung các bên thường sử dụng đồng tiền có khả năng chuyển đổi cao và tương đối ổn định

c) Phương pháp định giá

- Giá cố định thường được quy định khi kí kết và không thay đổi trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng

- Giá di động được xác định vào thời điểm kí hợp đồng nhưng sau đó có thể thay đổi nếu trên thị trường giá mặt hàng này thay đổi vào thời điểm giao hàng

- Giá trượt là giá tính vào thời điểm thực hiện hợp đồng bằng cách xem xét lại giá cơ sở trong hợp đồng

- Giá xác định sau là giá được xác định trong quá trình thực hiện hợp đồng. Trong hợp đồng chỉ thỏa thuận những điều kiện và nguyên tắc định mức giá

#### **10) Điều khoản thanh toán:**

a. Đồng tiền thanh toán

- Đồng tiền thanh toán thường là ngoại tệ chuyển đổi tự do như: USD (Mỹ), JPY (Nhật),... Việc lựa chọn đồng tiền thanh toán cần thận trọng vì có sự biến động của tỉ giá hối đoái

b. Thời hạn thanh toán :

- Trong hợp đồng, các bên thường xác định thời hạn thanh toán cụ thể. Nếu thời hạn không được xác định một cách trực tiếp và gián tiếp thì việc thanh toán sẽ được tiến hành sau 1 số ngày nhất định kể từ khi người bán thông báo cho người mua về việc hàng chuyển sang sở hữu của người mua

c. Phương thức thanh toán :

Việc thanh toán hợp đồng được thanh toán theo các phương thức sau:

- Thanh toán bằng trao đổi hàng
- Thanh toán thông qua phương thức chuyển tiền
- Thanh toán thông qua phương thức nhờ thu
- Thanh toán thông qua phương thức L/C
- Thanh toán thông qua phương thức ghi sổ
- Thanh toán thông qua phương thức thư bảo đảm trả tiền

Hiện nay phương thức thanh toán L/C được sử dụng phổ biến nhất

#### **11) Điều khoản về khiếu nại và trọng tài:**

Điểm cần chú ý ở đây là thủ tục khiếu nại và cách thức giải quyết khiếu nại. Cơ quan trọng tài nào sẽ giải quyết khiếu nại. Lúc nào thì các bên tiến hành giải quyết khiếu nại. trọng tài xử lý có thể là trọng tài Việt Nam, trọng tài nước ngoài hoặc trọng tài quốc tế.

Tuyệt đối tránh những điều khoản về toà án có tính hắt “duy nhất” trừ trường hợp chứng thực sự thuận lợi vì những nguy cơ về toà án duy nhất rất tiềm tàng trong xét xử dễ gây thiệt hại cho các bên.

#### **12) Điều khoản về các trường hợp bất khả kháng:**

Trong những trường hợp bất khả kháng thì phải giải quyết như thế nào? Trách nhiệm được miễn giảm ra sao? Tất cả các trường hợp này đều phải có giải trình chi tiết trong hợp đồng.

## KẾT LUẬN

Trong thế giới ngày nay, bất cứ một nước nào muốn không bị gạt ra khỏi dòng chảy phát triển đều phải nỗ lực hội nhập vào xu thế chung: xu thế toàn cầu hoá. Không phải là ngoại lệ, Việt Nam cần biến một tiến trình không thể né tránh thành 1 tiến trình chủ động. Trong tiến trình ấy, các doanh nghiệp Việt Nam cần phải có các thay đổi trong hoạt động sản xuất cũng như kinh doanh.

Thập kỉ qua thực chất chỉ là giai đoạn khởi động của quá trình hội nhập kinh tế. Mặc dù các doanh nghiệp Việt Nam đã triển khai các hoạt động hội nhập trên hóa bình diện rộng và đã đạt được 1 số kết quả thiết thực ban đầu nhưng thực chất mới chỉ diễn ra ở bề rộng mà chưa có bề sâu, chưa chủ động khai thác những lợi thế mà hội nhập kinh tế đem lại.

Nhưng chúng những lợi thế của việc hội nhập lại đòi hỏi các doanh nghiệp Việt Nam phải có đầy đủ kiến thức về kinh doanh quốc tế để không vấp phải những sai lầm, đó chính là phải nắm vững luật pháp quốc tế để không vi phạm các công ước quốc tế, luật kinh doanh quốc tế. Mà ngay cả việc lập một bản hợp đồng kinh doanh quốc tế với đầy đủ nội dung theo đúng luật pháp là một điều không dễ đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Rõ ràng có rất nhiều cơ hội và thách thức đang chờ đợi các doanh nghiệp Việt Nam ở phía trước nhưng hãy cẩn trọng với chính những cơ hội đó. Hãy tôn trọng luật pháp quốc tế, đó là vấn đề quan trọng nhất.



## **LỜI NÓI ĐẦU**

## **PHẦN NỘI DUNG**

### **I. TỔNG QUAN VỀ HỢP KINH DOANH QUỐC TẾ**

1. Khái niệm
2. Đặc điểm kinh doanh quốc tế
3. Phân loại hợp đồng kinh doanh quốc tế
4. Nguyên tắc ký kết hợp đồng kinh doanh quốc tế
5. Nội dung hợp đồng
6. Phương thức ký kết

### **II. NHỮNG VẤN ĐỀ TRONG CẦN NẮM VỮNG TRONG HỢP ĐỒNG KINH DOANH QUỐC TẾ**

1. Tên, địa chỉ, ngôi đại diện, ngày tháng làm hợp đồng
2. Ngôn ngữ sử dụng, số bản, độ chính xác của các bản hợp đồng
3. Đối tượng của hợp đồng
4. Đơn vị tính toán
5. Chất lượng quy cách hàng hóa
6. Bao bì ,ký mã hiệu hàng hóa
7. Thời hạn giao nhận
8. Bảo hành hướng dẫn sử dụng
9. Giá cả
10. Điều khoản thanh toán
11. Điều khoản về khiếu nại và trọng tài
12. Điều khoản về các trường hợp bất khả kháng

## **KẾT LUẬN**