

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG**  
**KHOA KINH TẾ VÀ KINH DOANH QUỐC TẾ**  
**CHUYÊN NGÀNH KINH TẾ ĐỐI NGOẠI**

□ □ □



**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**Đề tài:**

**NHỮNG QUY ĐỊNH VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI  
CỦA TỔ CHỨC HÀI HÒA HÓA PHÁP LUẬT KINH  
DOANH CHÂU PHI VÀ GIẢI PHÁP ÁP DỤNG ĐỐI VỚI  
CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM**

**Sinh viên thực hiện : Đỗ Thị Thu Hoài**  
**Lớp : Anh 6**  
**Khóa : 45B**  
**Giáo viên hướng dẫn : Th.S. Nguyễn Ngọc Hà**

**Hà Nội – 5/2010**

---

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

## MỤC LỤC

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

**LỜI NÓI ĐẦU** **14**

**Chương 1:** **55**

**TỔNG QUAN VỀ TỔ CHỨC HÀI HÒA HÓA PHÁP LUẬT KINH DOANH**

**CHÂU PHI VÀ CÁC VĂN BẢN PHÁP LUẬT ĐIỀU CHỈNH HỢP ĐỒNG**

**THƯƠNG MẠI CỦA TỔ CHỨC NÀY** **55**

**1.1. KHÁI QUÁT VỀ TỔ CHỨC HÀI HÒA HÓA PHÁP LUẬT KINH**

**DOANH CHÂU PHI** **55**

**1.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Tổ chức Hai hòa hóa Pháp luật**

**Kinh doanh châu Phi** **55**

*1.1.1.1. Những nguyên nhân thúc đẩy sự thành lập Tổ chức Hai hòa hóa*

*Pháp luật Kinh doanh châu Phi* **55**

*1.1.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Tổ chức Hai hòa Hóa Pháp*

*luật Kinh doanh châu Phi* **77**

*1.1.1.3. Sự phát triển của Tổ chức Hai hòa hóa Pháp luật Kinh doanh châu*

*Phi* **99**

**1.1.2. Mục tiêu và chức năng của OHADA**

**114**

*1.1.2.1. Mục tiêu của OHADA*

**114**

*1.1.2.2. Chức năng của OHADA*

**124**

**1.1.3. Cơ cấu tổ chức của OHADA**

**124**

*1.1.3.1. Hội nghị các Nguyên thủ quốc gia*

**134**

*1.1.3.2. Hội đồng Bộ trưởng*

**134**

*1.1.3.3. Tòa án Công lý và Trọng tài chung*

**144**

*1.1.3.4. Ban thư ký thường trực*

**154**

*1.1.3.5. Trường thẩm phán khu vực (ERSUMA)*

**154**

**1.1.4. Các quốc gia thành viên OHADA**

**154**

## 1.2. KHÁI QUÁT VỀ CÁC VĂN BẢN PHÁP LUẬT ĐIỀU CHỈNH HỢP

### ĐỒNG THƯƠNG MẠI CỦA OHADA

1747

|

**Formatted:** Justified, Tab stops: 6.13",  
Right,Leader: ... + Not at 5.96"

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

	Formatted: Dutch (Netherlands)	
<b>1.2.1. Giới thiệu chung về các đạo luật thống nhất</b>	Formatted: Justified, Tab stops: 6.13", Right,Leader: ... + Not at 5.96"	
<b><u>1747</u></b>		
<b>1.2.2. Các đạo luật thống nhất điều chỉnh về hợp đồng thương mại của</b>		
<b>OHADA</b>		
<b><u>212420</u></b>		
<i>1.2.2.1. Luật Thống nhất về Pháp luật thương mại chung năm 1997</i>	<b><u>2124</u></b>	
<i>1.2.2.2. Luật Thống nhất về Chuyên chở hàng hóa bằng đường bộ năm 2004</i>	<b><u>232322</u></b>	Formatted: Justified, Tab stops: 6.13", Right,Leader: ... + Not at 5.96"
<i>1.2.2.3. Luật Thống nhất về Trọng tài năm 1999</i>	<b><u>2424</u></b>	
<b>Chương 2:</b>	<b><u>2626</u></b>	
<b>NHỮNG QUY ĐỊNH VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI CỦA TỔ CHỨC HÀI HÒA HÓA PHÁP LUẬT KINH DOANH CHÂU PHI</b>	<b><u>2626</u></b>	
<b>2.1. NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI</b>	<b><u>2626</u></b>	
<b>2.1.1. Khái niệm và đặc điểm của hợp đồng thương mại</b>	<b><u>2626</u></b>	
<i>2.1.1.1. Khái niệm hợp đồng thương mại</i>	<b><u>2626</u></b>	
<i>2.1.1.2. Đặc điểm</i>	<b><u>2727</u></b>	
<b>2.1.2. Giao kết hợp đồng thương mại</b>	<b><u>3131</u></b>	
<i>2.1.2.1. Chào hàng</i>	<b><u>3232</u></b>	
<i>2.1.2.2. Chấp nhận chào hàng</i>	<b><u>3333</u></b>	
<i>2.1.2.3. Thời điểm hợp đồng được giao kết</i>	<b><u>3434</u></b>	
<b>2.1.3. Những quy định về việc thực hiện hợp đồng thương mại</b>	<b><u>3535</u></b>	
<b>2.1.4. Các chế tài do vi phạm hợp đồng thương mại</b>	<b><u>3535</u></b>	
<b>2.1.5. Giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng thương mại</b>	<b><u>363635</u></b>	
<i>2.1.5.1. Khái niệm về tranh chấp và giải quyết tranh chấp</i>	<b><u>363635</u></b>	
<i>2.1.5.2. Các phương thức giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng thương mại</i>	<b><u>373736</u></b>	
<b>2.2. NHỮNG QUY ĐỊNH VỀ MỘT SỐ LOẠI HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI</b>		

## CỤ THỂ

~~4343~~

### 2.2.1. Quy định về hợp đồng mua bán hàng hóa

~~4343~~

**Formatted:** Justified, Tab stops: 6.13",  
Right,Leader: ... + Not at 5.96"

#### 2.2.1.1. *Khái quát chung*

~~4343~~

**Formatted:** Justified, Tab stops: 6.13",  
Right,Leader: ... + Not at 5.96"

#### 2.2.1.2. *Nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa*

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

~~4444~~

### 2.2.2. Quy định về hợp đồng vận tải hàng hóa bằng đường bộ

~~616160~~ - —

#### 2.2.2.1. *Khái quát*

~~616160~~

|

	<i>hệ hợp tác thương mại, trong đó có mở rộng quan hệ hợp tác thương mại với</i>
	<i>các quốc gia châu Phi nói chung và các quốc gia châu Phi thuộc OHADA</i>
2.2.2.2. Khái niệm	nói riêng
<del>6161</del>	<del>696968</del>
2.2.2.3. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong việc thực hiện hợp đồng	3.1.1.2. Thị trường các quốc gia thành viên OHADA nói riêng và của châu Phi nói chung trong nền kinh tế và thương mại thế giới có vị trí ngày càng
chuyên chở hàng hóa bằng đường bộ	quan trọng đối với các doanh nghiệp
<del>626261</del>	<del>727271</del>
2.2.2.4. Khiếu nại	3.1.1.3. Sự phát triển ngày càng mạnh mẽ của quan hệ kinh tế, thương mại
<del>676766</del>	Việt Nam – châu Phi là nền tảng để mở rộng hoạt động kinh doanh thương
2.2.2.5. Giới hạn trách nhiệm bồi thường	mại giữa các doanh nghiệp Việt Nam với các doanh nghiệp của các nước
<del>6767</del>	thành viên OHADA.
<b>Chương 3:</b>	<del>747473</del>
<del>696968</del>	3.1.2. Dự báo
<b>GIẢI PHÁP ÁP DỤNG CÁC QUY ĐỊNH VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI</b>	<del>757574</del>
<b>CỦA TỔ CHỨC HẢI HÒA HÓA PHÁP LUẬT KINH DOANH CHÂU PHI</b>	3.2. NHỮNG THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN KHI ÁP DỤNG QUY ĐỊNH
<b>VÀO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT</b>	<b>VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI CỦA TỔ CHỨC HẢI HÒA HÓA PHÁP</b>
<b>NAM TẠI THỊ TRƯỜNG CÁC QUỐC GIA THÀNH VIÊN CỦA TỔ CHỨC NÀY</b>	<b>LUẬT KINH DOANH CHÂU PHI VÀO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH</b>
<b>3.1. DỰ BÁO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP</b>	
<b>VIỆT NAM TẠI THỊ TRƯỜNG CHÂU PHI NÓI CHUNG VÀ CÁC QUỐC</b>	
<b>THÀNH VIÊN CỦA TỔ CHỨC HẢI HÒA HÓA PHÁP LUẬT KINH</b>	
<b>DOANH CHÂU PHI NÓI RIÊNG</b>	
<del>696968</del>	
<b>3.1.1. Cơ sở để dự báo</b>	
<del>696968</del>	
3.1.1.1. Các quan điểm của Đảng và Nhà nước Việt Nam về mở rộng quan	

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Justified, Tab stops: 6.13",  
Right,Leader: ... + Not at 5.96"

**Formatted:** Justified, Tab stops: 6.13",  
Right,Leader: ... + Not at 5.96"

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

## **CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM TẠI THỊ TRƯỜNG CÁC QUỐC**

**NÀY** **818079**

### **3.2.1. So sánh quy định về hợp đồng thương mại của Tổ chức Hải hòa hóa**

**Pháp luật Kinh doanh châu Phi và của Việt Nam** **818079**

*3.2.1.1. Sự giống nhau* **818079**

*3.2.1.2. Sự khác nhau* **838284**

### **3.2.2. Đánh giá những thuận lợi và khó khăn khi áp dụng quy định về hợp**

**đồng thương mại của OHADA vào hoạt động kinh doanh của các doanh**

**nh nghiệp Việt Nam** **878685**

*3.2.2.1. Những thuận lợi* **878685**

*3.2.2.2. Những khó khăn* **898887**

## **3.3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐỂ ÁP DỤNG CÓ HIỆU QUẢ CÁC QUY ĐỊNH**

**VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI CỦA OHADA VÀO HOẠT ĐỘNG KINH**

**DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM TẠI THỊ TRƯỜNG**

**CÁC QUỐC THÀNH VIÊN TỔ CHỨC NÀY** **919089**

**3.3.1. Nhóm giải pháp đối với nhà nước** **919089**

**3.3.2. Nhóm giải pháp đối với các doanh nghiệp** **959493**

**KẾT LUẬN** **999897**

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

|

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Formatted: Dutch (Netherlands)

## DANH MỤC CÁC THUẬT NGỮ VIẾT TẮT

Formatted: Dutch (Netherlands)

Từ viết tắt	Tiếng Anh/Tiếng Pháp
CCJA	Common Court of Justice and Arbitration
CISG	Convention on Contracts for the International Sales of Goods, Vienna 1980
CMR	Convention de transport des marchandises par route 1956
ERSUMA	Regional Training Centre for Legal Officers
EU	European Union
GSP	Generalized System of Preference
IMF	International Monetary Fund
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
RCCM	Multinational Registry of Commerce and Credit on Personal Property
WB	World Bank
WTO	World Trade Organization

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

## LỜI NÓI ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài.

Hệ thống pháp luật Châu Phi hiện nay đang thu hút sự chú ý đặc biệt không chỉ của các luật gia mà còn cả các thương nhân từ các nước trên thế giới muốn tiếp cận thị trường tiềm năng này.

Để hội nhập với xu thế phát triển của nền kinh tế thế giới thì sự phát triển về

pháp luật trong các lĩnh vực như thương mại, đầu tư, sở hữu trí tuệ có ý nghĩa vô

cùng quan trọng. Tuy vậy, trong vòng nhiều thế kỷ, người châu Phi chủ yếu sống và

làm việc theo tập quán<sup>1</sup>. Thêm vào đó, sự tiếp thu và ảnh hưởng pháp luật phương

Tây ở châu Phi sau này lại không giống nhau tại các khu vực khác nhau:

một số

quốc gia chịu sự ảnh hưởng của hệ thống pháp luật common law (như Nam Phi, Tây

Phi, Zambia, Malawi, Somali...), một số quốc gia khác lại chịu sự ảnh hưởng của hệ

thống pháp luật civil law, nhất là của hệ thống pháp luật Cộng hòa Pháp (như các

quốc gia Tây Phi...). Bản thân hệ thống pháp luật của mỗi quốc gia châu Phi cũng có nhiều điểm

khác nhau và tồn tại nhiều quy định lỗi thời gây khó khăn cho các nhà đầu tư cũng như các doanh

ng nghiệp khác khi phải áp dụng hệ thống pháp luật của họ. Để cải thiện môi trường pháp luật kinh

doanh của mình, tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư của nhà đầu tư, Tổ chức Hải hòa hóa Pháp luật

Kinh doanh Châu Phi (l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires,

sau đây viết tắt là OHADA) đã được thành lập

năm 1993. Tổ chức này có một nhiệm vụ khá quan trọng là thống nhất hóa và hài hòa hóa các quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh thương mại tại các quốc gia thành viên. Để thực hiện nhiệm vụ này, OHADA đã có nhiều nghiên cứu và trên cơ sở đó đã ban hành các đạo luật thống nhất (actes uniformes), trong đó chứa đựng nhiều quy định điều chỉnh hợp đồng thương mại nói chung và một số loại hợp đồng thương mại cụ thể nói riêng. Đây sẽ là cơ sở pháp lý quan trọng cho hoạt động của các doanh nghiệp tại thị trường các quốc gia thành viên của Tổ chức này.

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

<sup>1</sup> Luật hợp đồng thương mại, những chế định cơ bản thiết lập môi trường kinh doanh cho các doanh nghiệp  
đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ Nguyễn Thị Mơ: chủ nhiệm đề tài, Đại học Ngoại Thương, 2007, Tr194

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

Thực hiện chủ trương của Đảng và Nhà nước về đa dạng hóa, đa phương hóa các quan hệ đối ngoại, các doanh nghiệp Việt Nam có quan hệ kinh doanh ngày càng rộng rãi với các doanh nghiệp châu Phi, trong đó có các doanh nghiệp đến từ các quốc gia thành viên OHADA. Vì các bên có quyền tự do thỏa thuận luật áp dụng cho hợp đồng thương mại được giao kết giữa họ, nên trong trường hợp này, doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp đối tác ở các nước thành viên OHADA có thể lựa chọn hoặc luật Việt Nam hoặc luật của nước thành viên đó. Khi luật của nước thành viên OHADA được chọn, các đạo luật thống nhất của OHADA sẽ được áp dụng trực tiếp. Vậy các quy định về hợp đồng thương mại hàm chứa trong các đạo luật thống nhất của OHADA là gì? Các quy định đó có đặc điểm gì giống và khác so với quy định về pháp luật hợp đồng thương mại của Việt Nam? Các doanh nghiệp Việt Nam cần phải lưu ý những vấn đề gì khi áp dụng luật của OHADA? Để trả lời cho những câu hỏi này, người viết đã chọn đề tài “*Những quy định về hợp đồng thương mại của Tổ chức Hải hòa hóa Pháp luật Kinh doanh Châu Phi và giải pháp áp dụng đối với các doanh nghiệp Việt Nam*” làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

## 2. Mục đích nghiên cứu.

- Giới thiệu chung về OHADA với ý nghĩa là một trong những tổ chức quốc tế đầu tiên hướng tới thống nhất hóa và hài hòa hóa các quy định về pháp luật kinh doanh áp dụng cho một khu vực nhất định trên thế giới.

- Phân tích các quy định hàm chứa trong các đạo luật thống nhất của OHADA có liên quan đến hợp đồng thương mại.

- Làm rõ những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp Việt Nam khi áp dụng các quy định về hợp đồng thương mại của OHADA để điều chỉnh những hợp đồng được giao kết giữa họ với đối tác đến từ nước thành viên OHADA trên cơ sở so sánh các quy định đó với các quy định tương ứng của pháp luật Việt Nam.

- Đưa ra những giải pháp để giúp doanh nghiệp Việt Nam có thể vận dụng thành công các quy định về pháp luật hợp đồng thương mại của OHADA nhằm bảo vệ quyền lợi của mình.

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Formatted: Dutch (Netherlands)

### 3. Phương pháp nghiên cứu.

Phương pháp nghiên cứu của khóa luận dựa trên phương pháp luận của chủ nghĩa Mác-Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh và các quan điểm của Đảng và Nhà nước trong việc phát triển và mở rộng các quan hệ kinh tế đối ngoại.

Bên cạnh đó, tác giả còn sử dụng một số phương pháp nghiên cứu khác như: phương pháp phân tích, tổng hợp. Đồng thời, phương pháp so sánh luật học cũng được tác giả vận dụng để so sánh các quy định về pháp luật hợp đồng thương mại của OHADA với một số công ước quốc tế và nhất là với hệ thống pháp luật điều chỉnh hợp đồng thương mại của Việt Nam.

### 4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.

#### 4.1. Đối tượng:

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là những quy định về hợp đồng thương mại, bao gồm các quy định chung áp dụng cho tất cả các loại hợp đồng thương mại và các

Về thời gian, các quy định về hợp đồng thương mại của OHADA được đưa ra lần đầu tiên trong Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997, có hiệu lực từ 01/01/1998. Do đó, đề tài chỉ giới hạn nghiên cứu các quy định của OHADA từ năm 1998 trở lại đây.

quy định đặc thù áp dụng cho một số loại hợp đồng thương mại cụ thể, hàm chứa trong các đạo luật thống nhất của Tổ chức Hải hòa hóa Pháp luật Kinh doanh châu Phi.

#### 4.2. Phạm vi nghiên cứu:

Về nội dung, đề tài tập trung nghiên cứu các quy định chung về hợp đồng thương mại của OHADA như khái niệm, đặc điểm, giao kết hợp đồng, thực hiện hợp đồng. Bên cạnh đó, các đạo luật thống nhất của OHADA điều chỉnh nhiều loại hợp đồng thương mại cụ thể, tuy nhiên, đề tài chỉ tập trung nghiên cứu các quy định về hai loại hợp đồng: hợp đồng mua bán hàng hóa và hợp đồng chuyên chở hàng hóa bằng đường bộ.

**Formatted:** Dutch (Netherlands), Condensed by 0.2 pt

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

|

3

## **5. Bố cục đề tài.**

Ngoài Lời nói đầu và Kết luận, nội dung của khóa luận được chia thành ba chương với nội dung như sau:

*Chương 1: Tổng quan về Tổ chức Hải hòa hóa Pháp luật Kinh doanh châu Phi và các văn bản pháp luật điều chỉnh hợp đồng thương mại của tổ chức này.*

*Chương 2: Những quy định về hợp đồng thương mại của tổ chức hải hòa hóa pháp luật kinh doanh Châu Phi.*

*Chương 3: Giải pháp áp dụng pháp luật về hợp đồng thương mại của Tổ chức Hải hòa hóa Pháp luật Kinh doanh Châu Phi vào việc giao kết và thực hiện các hợp đồng thương mại của doanh nghiệp Việt Nam.*

4

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

chịu ảnh hưởng mạnh của hệ thống pháp luật của Pháp. Các quy định về pháp luật thương mại của các nước này thường chính là các quy định của Bộ luật Thương mại Pháp năm 1807, được cụ thể hóa bằng các văn bản pháp luật hướng dẫn thi hành áp dụng cho từng nước thuộc địa. Các loại hình công ty được điều chỉnh chung bởi Bộ luật Dân sự Pháp năm 1804, trong đó hình thức công ty cổ phần và công ty trách nhiệm hữu hạn thì lần lượt được điều chỉnh bởi Luật ngày 24/07/1867 về công ty cổ phần và Luật ngày 07/03/1925 về công ty trách

5

## **Chương 1:**

### **TỔNG QUAN VỀ TỔ CHỨC HÀI HÓA HÓA PHÁP LUẬT KINH**

### **DOANH CHÂU PHI VÀ CÁC VĂN BẢN PHÁP LUẬT ĐIỀU CHỈNH HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI CỦA TỔ CHỨC NÀY**

#### **1.1. KHÁI QUÁT VỀ TỔ CHỨC HÀI HÒA HÓA PHÁP LUẬT KINH DOANH CHÂU PHI**

##### **1.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Tổ chức Hài hòa hóa Pháp luật Kinh doanh châu Phi**

###### ***1.1.1.1. Những nguyên nhân thúc đẩy sự thành lập Tổ chức Hài hòa hóa Pháp luật Kinh doanh châu Phi***

Sau năm 1960, cùng với làn sóng vùng dậy đấu tranh giành độc lập, một loạt các nước ở châu Phi vốn là thuộc địa của các nước thực dân trước đây đã trở thành những quốc gia độc lập, chủ quyền. Bên cạnh quá trình xây dựng và phát triển kinh tế, các quốc gia cũng tập trung vào việc hoàn thiện hệ thống pháp luật của mình để tạo ra một môi trường pháp lý phù hợp, thúc đẩy hoạt động kinh tế phát triển. Tuy vậy, có thể thấy, hệ thống pháp luật của các quốc gia này vẫn còn nhiều hạn chế và lạc hậu.

***Thứ nhất, hệ thống pháp luật của các quốc gia, kế thừa từ thời kỳ thuộc địa, không thống nhất và còn nhiều điểm không phù hợp với thực tiễn phát triển kinh tế - xã hội của các quốc gia này.***

Cụ thể, đối với các quốc gia châu Phi trước đây là thuộc địa của Pháp, hệ thống pháp luật của họ

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

**Formatted: Dutch (Netherlands)**

nhiệm hữu hạn<sup>2</sup>. Những năm đầu sau khi độc lập, các văn bản pháp luật này vẫn tiếp tục được các quốc gia nêu trên áp dụng. Các quốc gia có tiến hành những sự sửa đổi, bổ sung trên cơ sở những sửa đổi, bổ sung được tiến hành tại Pháp. Hơn nữa, những sửa đổi, bổ sung này đều tập trung vào những lĩnh vực mà quốc gia đó coi

là ưu tiên. Chính điều này đã làm cho, cuối cùng, hệ thống pháp luật của mỗi quốc gia phát triển theo một hướng khác nhau nhưng lại không đáp ứng được các nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội của chính quốc gia đó.

Hậu quả của việc này là các nhà đầu tư đã gặp nhiều khó khăn trong việc áp dụng các quy định của pháp luật tại từng nước, nói cách khác, như Boris Martor đã nhận xét, "các nhà đầu tư phải đương đầu với, tại mỗi quốc gia, một hệ thống pháp luật "tạp nham", lộn xộn và lạc hậu"<sup>3</sup>. Đây chính là một trong những nguyên nhân dẫn đến nhu cầu thống nhất pháp luật tại các quốc gia này.

**Thứ hai, hệ thống pháp luật và hệ thống tư pháp của các quốc gia còn thiếu an toàn.**

Bên cạnh việc hệ thống pháp luật của các quốc gia không thống nhất, các luật gia châu Phi còn nhận thấy, đối với mỗi quốc gia, hệ thống pháp luật và hệ thống tư pháp còn chứa đựng nhiều yếu tố tạo nên một môi trường đầu tư thiếu an toàn. Về

hệ thống pháp luật, có thể thấy, nhiều văn bản pháp luật liên quan đến kinh doanh – thương mại đã lỗi thời, bởi chúng được ban hành từ thời kỳ thuộc địa. Đồng thời,

tình trạng văn bản pháp luật mới ra đời không tuyên hết hiệu lực văn bản đang tồn tại trong cùng một lĩnh vực cũng xây ra thường xuyên, dẫn đến, các chủ thể kinh tế

và ngay cả các luật gia, những người thi hành pháp luật, cũng không thể biết phải áp dụng văn bản nào<sup>4</sup>. Trong khi đó, hệ thống tư pháp cũng có nhiều biểu hiện của sự

thiếu an toàn. Đó là: việc đào tạo các thẩm phán và các chức danh tư pháp khác, nhất là cho lĩnh vực kinh doanh – thương mại, diễn ra không đầy đủ; thiếu vắng hệ thống đào tạo tại chức cho các chức danh này; thiếu vắng cơ sở vật chất và các điều

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

<sup>2</sup> Alhousseini Mouloul, Comprendre l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

(O.H.A.D.A), 2e edition, decembre 2008, p. 7-8.

<sup>3</sup> Boris Martor et Sebastien Thouvenot, L'uniformisation du droit des affaires en Afrique par l'OHADA, La

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

Semaine Juridique n° 44 du 28 octobre 2004, Supplément n°5, p.

<sup>4</sup> Về vấn đề này, chi tiết xin xem tại Georges Meissonnier et Jean Claude Gautron, Analyse de la législation africaine en matière de droit des sociétés, RJPIC 1976, n° 3, p.331.

kiện kỹ thuật khác...Tất cả các yếu tố này đã khiến cho nhiều phán quyết của các cơ quan tư pháp mỗi nước bị kháng cáo, kháng nghị; số lượng các phán quyết không thể thực thi ngày một tăng lên; việc trì hoãn giải quyết các vụ tranh chấp diễn ra thường xuyên... Và hậu quả là nhiều nhà đầu tư đã nản lòng và không đưa tranh chấp liên quan đến hoạt động kinh doanh – thương mại của mình ra xét xử tại các tòa án của các nước này.

Có thể thấy, hai nguyên nhân trên đã dẫn đến các nước châu Phi, vốn là thuộc địa của Pháp, nghĩ tới sự cần thiết phải hài hòa hóa và thống nhất hóa hệ thống pháp luật của các quốc gia này. Như Bộ trưởng Thương mại và Công nghiệp của Nigeria đã từng tuyên bố, các quốc gia cần phải “thiết lập một cách bền vững sự tin tưởng của những nhà đầu tư trong nước và nước ngoài, để phát triển một lĩnh vực tư năng động và để thúc đẩy sự phát triển của các trao đổi thương mại” trên cơ sở “đảm bảo sự an toàn, dễ dự báo của hệ thống pháp luật và hệ thống tư pháp”, vì “sẽ không thể phát triển kinh tế và xã hội một cách bền vững nếu không có một khung khổ pháp luật thuận lợi, thúc đẩy hoạt động đầu tư”<sup>5</sup>

#### ***1.1.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Tổ chức Hài hòa Hóa Pháp luật Kinh doanh châu Phi***

Như phần trên đã phân tích, những nguyên nhân xuất phát từ nội tại hệ thống pháp luật và hệ thống tư pháp của các nước châu Phi sau khi giành được độc lập đã dẫn đến sự hình thành ý tưởng về việc thống nhất và hài hòa hóa pháp luật kinh doanh của các quốc gia này.

Ý tưởng đầu tiên liên quan đến vấn đề này đã được đưa ra vào tháng 05/1963 nhân dịp

Hội nghị Bộ trưởng Tư pháp của Liên hiệp châu Phi và Maurice (l'Union Africaine et Mauricienne, viết tắt UAM). Tại hội nghị này, các Bộ trưởng đã ký kết Công ước về Tổ chức chung châu Phi và Malgache (Organisation commune Africaine et Malgache, viết tắt OCAM). Điều 2 của Công ước này quy định: “*Các Bên Ký kết cam kết sử dụng mọi biện pháp cần thiết để hài hòa hóa hệ thống pháp*

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

---

**Formatted:** Dutch (Netherlands)  
**Formatted:** Dutch (Netherlands)

<sup>5</sup>Le Sahel, n° 5565 du Mercredi, le 10/10/1998, p.2.

luật thương mại của mình trong chừng mực phù hợp với những yêu cầu có thể nảy

sinh từ bản thân mỗi nước”<sup>6</sup>. Tuy nhiên, ý tưởng đầu tiên này vẫn chưa được cụ thể hóa bởi ngôn từ sử

dụng tại điều 2 nêu trên còn nhiều mơ hồ, chưa xác định một cách cụ thể là hệ thống pháp luật thương mại của mỗi quốc gia phải phù hợp với cái gì, chưa xác định một lộ trình cụ thể cho sự hài hòa đó.

Chính vì vậy, phải đợi đến năm 1991, ý tưởng đó mới được thực thi một cách cụ thể. Trong cuộc họp của các Bộ trưởng Tài chính của khu vực sử dụng đồng franc diễn ra vào tháng 10/1991 tại Paris (Pháp), các Bộ trưởng Tài chính đến từ các nước châu Phi có sử dụng đồng franc đã thành lập một ủy ban bao gồm bảy thành viên, là các luật gia và các chuyên gia trong lĩnh vực kinh doanh, và giao cho ủy ban này nhiệm vụ nghiên cứu về các khả năng để hài hòa hóa pháp luật kinh doanh của các nước này.

Từ tháng 03 đến tháng 09/1992, ủy ban nêu trên đã tiến hành những phân

tích về thực trạng pháp luật và thực trạng giải quyết tranh chấp của các nước nêu

trên. Báo cáo của Kéba M’baye, chủ tịch ủy ban, trình bày thực trạng với nhiều

quan ngại đã được đệ trình cho các quốc gia vào ngày 17/09/1992<sup>7</sup>. Trên cơ sở báo

cáo này, trong Hội nghị các Nguyên thủ quốc gia khu vực sử dụng đồng franc diễn ra trong hai ngày 05 và 06/10/1992, Tổng thống Sénégal, Abdou Diouf, đã trình bày Dự thảo về hài hòa hóa pháp luật kinh doanh do bảy chuyên gia thuộc ủy ban soạn thảo. Sau khi thảo luận, các Nguyên thủ quốc

gia đã quyết định rằng việc hài hòa hóa pháp luật kinh doanh này sẽ không chỉ được áp dụng cho các quốc gia khu vực sử dụng đồng franc mà sẽ được mở rộng ra cho các quốc gia châu Phi khác. Trong thông cáo cuối cùng, các Nguyên thủ quốc gia đã nêu rõ rằng họ “*đã phê chuẩn dự án hài hòa hóa pháp luật được khởi động bởi các Bộ trưởng Tài chính khu vực sử dụng đồng Franc, quyết định thực thi ngay lập tức dự án này và yêu cầu các Bộ*

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

---

<sup>6</sup> Alhousseini Mouloul, tldd, tr. 16

<sup>7</sup> Alhousseini Mouloul, tldd, tr. 16

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

*châu Phi*

Sau khi Điều ước về việc thành lập Tổ chức Hải hòa hóa Pháp luật kinh doanh châu Phi chính thức có hiệu lực vào năm 1995, OHADA đã có những hoạt động cụ thể để thực thi nhiệm vụ mà Điều ước trao cho.

*trường Tài chính và Tư pháp của tất cả các quốc gia có liên quan coi việc thực thi*

*này là một ưu tiên*<sup>8</sup>. Để cụ thể hoá quyết định này, các Nguyên thủ quốc gia đã thành lập một Ban

chỉ đạo gồm ba thành viên<sup>9</sup>. Ban chỉ đạo này có nhiệm vụ chính là chỉ đạo việc soạn thảo một điều ước về việc thành lập một tổ chức quốc tế để thực thi chức năng hải

hoà hoá và thống nhất hoá pháp luật kinh doanh của các nước châu Phi.

Dự thảo điều ước này đã hoàn thành tám tháng sau đó và đã được đệ trình lên Hội nghị Bộ trưởng Tư pháp, diễn ra tại Libreville (Gabon) trong hai ngày 07-08/07/1993. Sau nhiều lần được sửa đổi, bổ sung để cụ thể hoá và làm phong phú thêm các quy định hàm chứa trong dự thảo, dự thảo, với tên gọi đầy đủ là Điều ước về việc thành lập Tổ chức Hải hòa hoá Pháp luật Kinh doanh châu Phi (l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du droit des affaires, sau đây gọi tắt là OHADA) đã chính thức được thông qua và được ký kết, tại Hội nghị của các nước có sử dụng tiếng Pháp, diễn ra tại Port Louis (đảo Maurice) vào ngày 17/10/1993, bởi Nguyên thủ của 14 quốc gia châu Phi có sử dụng tiếng Pháp.

Điều ước này đã chính thức có hiệu lực kể từ ngày 18/09/1995 khi có đủ số nước phê chuẩn theo quy định tại điều 52 đoạn 2<sup>10</sup>. Kể từ đó, OHADA chính thức được thành lập và đi vào hoạt động. OHADA trở thành một trong những tổ chức quốc tế đầu tiên trên thế giới thực hiện mục tiêu hải hòa hóa và thống nhất hóa pháp luật kinh doanh của các nước gia nhập tổ chức này.

**1.1.1.3. Sự phát triển của Tổ chức Hải hòa hóa Pháp luật Kinh doanh**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

<sup>8</sup> Alhousseini Mouloul, tldd, tr. 17

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

<sup>9</sup> Ba thành viên này là ông M.K. M'Baye, chủ tịch ban chỉ đạo; ông Martin Kirsh, cố vấn danh dự của Tòa án tối cao Pháp và ông Michel Gentot, chủ tịch phòng giải quyết tranh chấp của Tham chính viện Pháp.

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

<sup>10</sup> Điều 52 đoạn 2 của Hiệp ước quy định: “*Hiệp ước này sẽ có hiệu lực sáu mươi ngày sau ngày nộp văn bản phê chuẩn thứ bảy. Tuy nhiên, nếu ngày nộp văn bản phê chuẩn thứ bảy diễn ra trong vòng 180 ngày kể từ ngày ký kết hiệp ước, hiệp ước sẽ có hiệu lực vào ngày thứ hai trăm bốn mươi kể từ ngày ký kết*”.

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

Cụ thể, ngày 17/04/1997, Hội đồng Bộ trưởng (Conseil des Ministres) của OHADA đã thông qua ba đạo luật thống nhất đầu tiên. Đó là các Luật thống nhất về pháp luật thương mại chung (Acte uniforme relatif au droit commercial général); Luật về pháp luật công ty thương mại và nhóm lợi ích kinh tế (Acte uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique) và Luật về tổ chức việc đảm bảo nợ (Acte uniforme portant sur l'organisation des suretés). Các đạo luật này chính thức có hiệu lực từ ngày 01/01/1998.

Tiếp theo, Hội đồng bộ trưởng đã thông qua, vào ngày 10/02/1998, hai Luật thống nhất về tổ chức các thủ tục thu hồi nợ đơn giản và về cưỡng chế thi hành (Acte uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution) và về tổ chức các thủ tục tập thể về kết toán nợ. Hai Luật này bắt đầu có hiệu lực từ ngày 01/01/1999. Các Đạo luật thống nhất khác cũng được ban hành và có hiệu lực tại các quốc gia thành viên OHADA.

Như vậy, trong vòng bốn năm kể từ ngày đi vào hoạt động, OHADA đã ban hành được những văn bản pháp luật quan trọng để thực hiện mục tiêu của tổ chức này. Nội dung và giá trị pháp lý của các đạo luật thống nhất này sẽ được trình bày ở phần sau của khóa luận.

Bên cạnh việc ban hành các đạo luật thống nhất, cơ quan giải quyết tranh chấp của OHADA, Tòa án Công lý và Trọng tài chung (Cour commune de Justice et d'Arbitrage) cũng đã được thành lập và thực thi chức năng giải quyết các tranh chấp phát sinh giữa các tổ chức, cá nhân của các nước thành viên trong quá trình áp dụng các đạo luật này.

Trong thời gian gần đây, có một mốc thời gian khá quan trọng đối với OHADA, đó chính là việc xem xét và bổ sung nội dung của Điều ước OHADA diễn ra vào ngày 17/11/2008 của các Nguyên thủ các quốc gia thành viên. Tại cuộc họp này, diễn ra tại Montréal (Canada), các Nguyên thủ quốc gia đã nhất trí thông qua Điều ước sửa đổi Điều ước thành lập OHADA năm 1993. Theo Điều ước mới, một cơ quan sẽ được bổ sung và cơ cấu của OHADA, đó là Hội nghị các Nguyên thủ quốc gia và chính phủ thành viên OHADA; số lượng các thẩm phán của Tòa án Công lý và Trọng tài chung được tăng từ 7 lên 9 người; ngôn ngữ làm việc chính

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Formatted: Dutch (Netherlands)

thức của tổ chức này được mở rộng từ hai lên bốn, bao gồm tiếng Pháp, tiếng Anh, tiếng Tây Ban Nha và tiếng Bồ Đào Nha... Những bổ sung này sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của OHADA, từ đó giúp cho quá trình hài hòa hóa và thống nhất hóa pháp luật kinh doanh được mở rộng sang các quốc gia châu Phi khác.

*Tóm lại*, từ quá trình hình thành và phát triển của OHADA, có thể thấy tổ chức này đã được hình thành và hoạt động để thực hiện một mục tiêu không đơn giản, bởi pháp luật kinh doanh, đối với các quốc gia trên thế giới, là một lĩnh vực thuộc về tư pháp quốc tế, thường thuộc thẩm quyền điều chỉnh riêng biệt của từng quốc gia. Nói cách khác, các quốc gia thường đưa ra những quy định đặc thù để điều chỉnh các hoạt động kinh doanh – thương mại phù hợp với thực tiễn phát triển của các hoạt động đó tại nước mình. Do đó, những gì mà OHADA làm được đã thể hiện một quyết tâm chính trị rất cao của các quốc gia thành viên nhằm tạo nên một môi trường pháp lý thống nhất điều chỉnh các hoạt động kinh doanh, từ đó sẽ tạo điều kiện để tăng cường thu hút vốn đầu tư nước ngoài và thúc đẩy kinh tế các quốc gia này phát triển.

### 1.1.2. Mục tiêu và chức năng của OHADA

#### 1.1.2.1. Mục tiêu của OHADA

OHADA đại diện cho một cái nhìn toàn diện hơn về “hội nhập châu Phi” thông qua một “liên minh kinh tế và một thị trường chung rộng lớn”<sup>11</sup>. Mục tiêu này

đã không thể đạt được trong thời kỳ khủng hoảng kinh tế lan rộng được đặc trưng

bởi sự sụt giảm nghiêm trọng của đầu tư nước ngoài trong thập kỷ 1980 – 1990. Kể

từ đó, yêu cầu đặt ra là cần thiết phải cải thiện và sắp xếp môi trường pháp lý cho

các hoạt động kinh doanh nhằm làm cho thị trường châu Phi hấp dẫn hơn bằng cách

giảm hoặc loại bỏ những chướng ngại và sự thiếu an toàn về mặt pháp lý và tư pháp.

Ngoài ra, "Châu Phi, giống như hầu hết các nước, là đối tượng chịu ảnh hưởng trực

tiếp của toàn cầu hóa kinh tế. Hệ quả tất yếu của quá trình này là sự hội nhập khu

vực, và cùng với đó là sự thúc đẩy đáng kể hoạt động đầu tư<sup>12</sup>. Châu Phi không thể

nằm ngoài quá trình toàn cầu hóa, một quá trình tất yếu phù hợp với sự vận động

<sup>11</sup> See Kesba MBAYE, “L’historique et les objectifs de l’OHADA”, op cit

<sup>12</sup> See Jean PAILLUSSEAU, “L’Acte Uniforme sur le droit des sociétés”, Petites Affiches, n° 205 from 13 October 2004, pp 19-29

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

luật trong nước của các quốc gia thành viên và có hiệu lực áp dụng trực tiếp trong nội luật.

### 1.1.3. Cơ cấu tổ chức của OHADA

Theo Điều ước OHADA năm 1993, cơ cấu tổ chức của OHADA bao gồm các cơ quan sau đây:

- Hội đồng Bộ trưởng
- Tòa án Công lý và Trọng tài chung (CCJA)
- Ban thư ký
- Thường trực thẩm phán khu vực (ERSUMA) đặt tại Bénin (Porto-Novo) và

trực thuộc Ban thư ký thường trực về mặt hành chính.

của nền kinh tế thế giới mà trong đó hàm chứa sự thích nghi liên tục của các các

quy luật chi phối hoạt động kinh tế<sup>13</sup>. Sự ra đời của Tổ chức Hải hòa hóa Pháp luật

Kinh doanh châu Phi nhằm cải cách hệ thống pháp lý và tư pháp được coi là thiếu

minh bạch, an toàn bằng việc hiện đại hóa và hải hòa hóa pháp luật kinh doanh tại

các nước thành viên.

#### 1.1.2.2. Chức năng của OHADA

Lời nói đầu cũng như điều 1 của Điều ước OHADA đã đưa ra những quy định thể hiện rõ mục tiêu của tổ chức này.

OHADA có mục đích tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình phát triển và hội nhập cũng như an ninh pháp lý và tư pháp trên lĩnh vực kinh tế và đặc biệt nhằm:

- Trang bị cho các quốc gia thành viên một hệ thống pháp luật kinh tế thống nhất, đơn giản, hiện đại và thích ứng với tình hình kinh tế từng nước.

- Khuyến khích sử dụng trọng tài như một công cụ giải quyết các tranh chấp hợp đồng.

- Hỗ trợ đào tạo và bồi dưỡng chuyên môn cho thẩm phán và các chức danh tư pháp khác.

- Khuyến khích thành lập một cộng đồng kinh tế Châu Phi

Theo quy định của Hiệp ước, quy định này của các Văn bản quy phạm thống nhất của OHADA có hiệu lực cao hơn so với quy định pháp

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

| <sup>13</sup> See in that regard Jean PAILLUSSEAU, “Le droit de l’OHADA – Un droit très important et original” op cit.

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

|

Formatted: Dutch (Netherlands)

Như phần trên đã trình bày, lần sửa đổi gần đây của Điều ước OHADA đã bổ sung vào cơ cấu tổ chức của OHADA một cơ quan mới, đó là Hội nghị các Nguyên thủ quốc gia. Như vậy, với sự sửa đổi này, OHADA được tổ chức với năm cơ quan chính với chức năng và nhiệm vụ cụ thể như sau:

#### **1.1.3.1. Hội nghị các Nguyên thủ quốc gia**

Hội nghị "gồm có các nguyên thủ quốc gia. Chủ tịch hội nghị là người đứng

đầu Nhà nước hoặc Chính phủ có ghế hội trong Hội đồng Bộ trưởng"<sup>14</sup>.

Hội nghị các nguyên thủ quốc gia có thẩm quyền bàn bạc quyết định đối với các vấn đề liên quan đến Điều ước, và cũng giống như các tổ chức đa quốc gia khác, Hội nghị này được tổ chức theo yêu cầu của của các nguyên thủ thuộc ít nhất 2/3 số nước thành viên của tổ chức. Hội nghị được triệu tập một cách hợp lệ khi có đại diện của 2/3 các bên, và các quyết định được thực hiện bởi sự nhất trí hoặc sự

tán thành theo đa số tuyệt đối các đại diện của các nước tham dự<sup>15</sup>.

#### **1.1.3.2. Hội đồng Bộ trưởng**

Hội đồng Bộ trưởng, theo Điều ước OHADA Các cơ quan lập pháp của OHADA là Hội đồng Bộ trưởng bao gồm các Bộ trưởng Tài chính và Bộ trưởng Tư pháp của mỗi nước thành viên. Việc Hội đồng Bộ trưởng bao gồm cả Bộ trưởng Tài chính và Bộ trưởng Tư pháp cho thấy OHADA muốn đảm bảo **cả khía cạnh tài chính và khía cạnh pháp lý** cho hoạt động của tổ chức này. Nói cách khác, sự có mặt của các Bộ trưởng Tài chính sẽ cho phép những vấn đề tài chính của OHADA được quyết định **nhANH chóng** cũng như là một sự đảm bảo cho các cam kết về mặt kinh tế sẽ được thực thi. Trong khi đó, sự tham gia của các Bộ trưởng Tư pháp được coi là một sự đảm

bảo cho quá trình soạn thảo các đạo luật thống nhất tuân thủ các chuẩn mực pháp lý chung.

Theo điều 27 của Điều ước OHADA, vị trí chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng được từng quốc gia đảm nhiệm luân phiên hàng năm theo trật tự anphabe. Hội đồng Bộ trưởng sẽ nhóm họp ít nhất mỗi năm một lần theo sự triệu tập của quốc gia giữ

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)  
**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

---

<sup>14</sup>Điều 27.1 Điều ước sửa đổi

<sup>15</sup>Điều 27.1 Điều ước sửa đổi

Formatted: Dutch (Netherlands)

vai trò chủ tịch. Cần lưu ý là cuộc họp của Hội đồng Bộ trưởng chỉ hợp lệ khi có sự đại diện của ít nhất 2/3 số quốc gia thành viên.

Tại cuộc họp, mỗi quốc gia, theo điều 27 của Điều ước OHADA, có một phiếu biểu quyết. Một quyết định sẽ được thông qua khi đạt được đa số tuyệt đối số phiếu của các quốc gia có mặt và có tham gia bỏ phiếu. Riêng đối với các quyết định về thông qua một đạo luật thống nhất phải đạt được sự đồng thuận thì mới có giá trị.

### 1.1.3.3. Tòa án Công lý và Trọng tài chung

Tòa án Công lý và Trọng tài chung (Cour commune de Justice et d'Arbitrage, sau đây viết tắt là CCJA) có trụ sở ở Abidjan, Bờ Biển Ngà.

trường đào tạo thẩm phán ERSUMA có vai trò quan trọng trong việc đào tạo cho các thẩm phán và cán bộ pháp lý là

  

Về thành phần, CCJA bao gồm chín thẩm phán<sup>16</sup> được bầu theo hình thức bỏ

phiếu kín bởi Hội đồng Bộ trưởng với nhiệm kỳ bảy năm, không tái nhiệm. Mỗi

quốc gia thành viên OHADA, theo lời mời của Ban Thư ký Thường trực, sẽ giới

  

thiệu các thẩm phán của quốc gia mình. Việc giới thiệu này phải được tiến hành ít

nhất bốn tháng trước khi cuộc bỏ phiếu kín diễn ra. Cần lưu ý là, mỗi quốc gia chỉ

được quyền giới thiệu nhiều nhất hai người và những người được giới thiệu phải

thỏa mãn những tiêu chuẩn mà điều 31<sup>17</sup> Điều ước OHADA yêu cầu.

~~Tòa án này có thẩm quyền giải quyết cuối cùng về các khiếu nại từ các tòa án của các nước thành viên liên quan đến việc áp dụng một đạo luật thống nhất. CCJA cũng được coi như là cố vấn pháp lý giải thích các đạo luật thống nhất áp dụng, hoặc bởi các tòa án trong nước của các quốc gia thành viên hoặc của các nước thành viên mình.~~

  

Tuy nhiên, các khiếu nại không được đệ trình trực tiếp lên Tòa án công lý và trọng tài; tất cả các thủ tục tố tụng phải được bắt đầu tại tòa án trong các nước thành viên nơi phát sinh khiếu nại đó. Vì vậy

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

<sup>16</sup> Trong lần sửa đổi năm 2008 của Điều ước OHADA, Hội đồng Bộ trưởng đã quyết định nâng số lượng thẩm phán của CCJA từ bảy lên chín thành viên.

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

<sup>17</sup> Thẩm phán phải có mười lăm năm kinh nghiệm về xét xử và thực hiện chức năng xét xử xét xử tối cao; Luật sư là thành viên trong quan tòa thuộc một trong những nước thành viên và có ít nhất mười lăm năm kinh nghiệm trong nghề; Chuyên gia luật có ít nhất mười lăm năm kinh nghiệm trong lĩnh vực chuyên môn; Tòa án sẽ không có nhiều hơn một thành viên đến từ một quốc gia là thành viên của Tổ chức.

người sẽ tiến hành xét xử những khiếu nại này ở cấp sơ thẩm. Ngoài các thẩm quyền tài phán, CCJA là có thẩm quyền đối với các thủ tục tố tụng trọng tài.

#### **1.1.3.4. Ban thư ký thường trực**

Ban thư ký thường trực đặt trụ sở tại Yaounde (Cameroon). Ban thư ký thường trực trực thuộc Hội đồng Bộ trưởng, có vai trò trong việc cố vấn về các Đạo luật Thống nhất với chính phủ các quốc gia thành viên, nhằm phối hợp hoạt động và giám sát các công việc của tổ chức. Ban thư ký chủ yếu chịu trách nhiệm về việc chuẩn bị các chương trình hài hòa hóa pháp luật kinh doanh hàng năm và xuất bản các ấn phẩm và công báo chính thức của OHADA.

#### **1.1.3.5 Trường thẩm phán khu vực (ERSUMA)**

Trường thẩm phán khu vực trực thuộc Ban thư ký thường trực, chịu trách nhiệm đào tạo các thẩm phán và cán bộ tư pháp cho các quốc gia thành viên.

Mục đích của ERSUMA là để hướng tới việc cải thiện môi trường pháp lý và pháp lý trong tất cả các nước thành viên. Đặc biệt, ERSUMA có trách nhiệm bảo đảm sự phát triển và đào tạo của các thẩm phán và cán bộ tư pháp của các nước thành viên hài hòa luật pháp và pháp luật kinh doanh. ERSUMA là một trung tâm tài liệu và nghiên cứu về pháp luật và tư pháp.

#### **1.1.4. Các quốc gia thành viên OHADA**

Theo Điều 53 của Điều ước OHADA, các nước thành viên của Liên minh châu Phi (African Union, viết tắt là AU) và các nước không phải là thành viên của AU đều có thể gia nhập OHADA thông qua việc ký kết một hiệp định chung với các quốc gia thành viên. Điều này có nghĩa là, một quốc

gia châu Phi nằm ngoài AU hay một quốc gia nằm ngoài châu Phi cũng có thể trở thành thành viên của Tổ chức này. Mặc dù đây là một quy định có tính tích cực với mục đích làm cho quá trình hài hòa hóa và thống nhất hóa trở thành một xu hướng rộng lớn trên thế giới, tuy nhiên, thực tế cho thấy, điều này khó trở thành hiện thực vì việc mời các quốc gia ngoài châu Phi gia nhập OHADA không phải là dễ dàng khi hệ thống pháp luật kinh doanh – thương mại của họ đã được xây dựng với những đặc trưng riêng. Do đó, ngoài 14 quốc gia ban đầu ký kết Điều ước OHADA tại Port-Louis năm 1993, mục tiêu gần nhất mà OHADA hướng tới là kết nạp các quốc gia châu Phi khác nằm

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

ngoài AU vào tổ chức này. Tuy nhiên, ngay cả điều này thực tế cũng diễn ra không hề thuận lợi, bởi sau 15 năm thành lập và đi vào hoạt động, OHADA cũng mới chỉ có thể kết nạp thêm được hai thành viên nữa là Comores và Guinée xích đạo.

Như vậy, tính đến tháng 2/2010, OHADA có 16 quốc gia thành viên bao gồm: Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Trung Phi, Comores, Công-gô, Bờ Biển Ngà, Garbon, Guinée Bissau, Guinée xích đạo, Mali, Nigeria, Senegal, Tchad, Togo. Các quốc gia thành viên của OHADA chủ yếu là những nước thuộc cộng đồng các nước châu Phi nói tiếng Pháp.

Hiện nay, có một số quốc gia Châu Phi bày tỏ quan tâm tới quá trình thống nhất pháp luật kinh doanh mà OHADA chủ trương. Cộng hòa dân chủ Công-gô đã chính thức thông báo gia nhập OHADA vào tháng 2/2004 tuy nhiên đến nay vẫn chưa trở thành thành viên chính thức. Với định hướng mở rộng cánh cửa đối với các nước trong và ngoài liên minh AU đã tạo điều kiện cho việc ra tăng nhanh chóng số lượng thành viên của tổ chức này. Cùng với quá trình gia nhập của Cộng hòa Dân chủ Công-gô, Cộng hòa Dân chủ São Tomé and Príncipe – một nước nói tiếng Bồ Đào Nha cũng đang sẵn sàng gia nhập. Và cuối cùng, hai nước Madagasca và Ghana cũng đã bày tỏ những mối quan tâm về lợi ích của việc gia nhập tổ chức này. Sự gia nhập của các nước thành viên mới được thực hiện bằng việc ký kết một hiệp định giữa quốc gia đó với các quốc gia thành viên OHADA. Cần lưu ý là, quốc gia xin gia nhập chỉ có thể trở thành thành viên chính thức của OHADA khi hiệp định nêu trên được phê chuẩn theo đúng các các trình tự thủ tục được quy định bởi hiến pháp quốc gia đó.

Tóm lại, OHADA, hiện nay, không chỉ bao gồm các nước nói tiếng Pháp mà còn có các nước nói tiếng Tây Ban Nha và tiếng Bồ Đào Nha. Cameroon là một nước thành viên của OHADA sử dụng hai ngôn ngữ. Một vài nước nói tiếng Anh như Ghana cũng đã dành nhiều mối quan tâm đến tổ chức OHADA. Nhằm thúc đẩy sự gia nhập của các quốc gia không thuộc hệ thống các nước nói tiếng Pháp, Hội nghị các Nguyên thủ quốc gia thành viên OHADA được tổ chức tại Quebec vào ngày 17/10/2008 đã, như phần trên đã giới thiệu, quyết định nâng số ngôn ngữ làm việc chính thức của OHADA từ hai lên thành bốn, bao gồm tiếng Anh, tiếng Pháp,

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Liên quan đến các đạo luật thống nhất này, cần phải quan tâm đến kỹ thuật lập pháp cũng như giá trị pháp lý của chúng.

tiếng Tây Ban Nha, tiếng Bồ Đào Nha, trong đó hai ngôn ngữ cuối cùng là hai ngôn

ngữ mới được bổ sung<sup>18</sup>. Theo quy định này, các văn bản của OHADA sẽ được dịch

ra bốn thứ tiếng, nhưng nếu có sự mâu thuẫn giữa các văn bản bằng bốn thứ tiếng

đó, văn bản bằng tiếng Pháp sẽ có giá trị ưu tiên.

Có thể thấy, các thành viên của OHADA là khá đa dạng và phong phú. Quá trình mở rộng thành viên của tổ chức này, dù gặp khó khăn, nhưng sẽ góp phần làm cho quá trình thống nhất hóa và hài hòa hóa pháp luật kinh doanh châu Phi có sức lan tỏa và ảnh hưởng rộng lớn đến các quốc gia châu Phi còn lại. Nói cách khác, nếu quá trình này ngày càng được mở rộng tại châu Phi thì môi trường kinh doanh của họ sẽ được cải thiện đáng kể, từ đó góp phần thu hút các nguồn vốn đầu tư nước ngoài để phát triển kinh tế và cải thiện đời sống người dân vốn phần lớn rơi vào tình trạng đói nghèo của các quốc gia này.

## 1.2. KHÁI QUÁT VỀ CÁC VĂN BẢN PHÁP LUẬT ĐIỀU CHỈNH

### HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI CỦA OHADA

#### 1.2.1. Giới thiệu chung về các đạo luật thống nhất

Sau khi được thành lập, OHADA đã thực hiện các chức năng và nhiệm vụ của mình, trong đó chức năng thống nhất hóa và hài hòa hóa pháp luật kinh doanh là một trong những chức năng được thực hiện khá triệt để, từ đó, góp phần quan trọng đối với việc cải tổ hệ thống pháp luật của các nước thành viên và tạo ra một khung pháp lý mới

an toàn cho các nhà đầu tư thông qua việc ban hành các Đạo luật thống nhất liên quan đến nhiều khía cạnh của pháp luật đặc biệt trong hoạt động kinh doanh thương mại.

Về kỹ thuật lập pháp, liên quan đến các đạo luật thống nhất, các luật gia tham gia soạn thảo đã phải lựa chọn giữa việc “thống nhất hóa” và “hài hòa hóa”. Nếu hiểu “hài hòa hóa là việc làm cho các hệ thống pháp luật gốc và phái sinh khác nhau (thậm chí trái ngược nhau) sáp lại gần nhau để chúng gắn kết với nhau bằng cách giảm dần và xóa bỏ những điểm khác biệt, những điểm xung đột giữa các hệ

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands), Condensed by 0.3 pt

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

---

<sup>18</sup> Điều 42 sửa đổi, Hiệp ước hài hòa hóa pháp luật kinh doanh Châu Phi

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

thống pháp luật đó hướng tới đạt được sự tương thích giữa chúng và tương thích với

những mục tiêu cộng đồng đặt ra” và “thống nhất hóa pháp luật là một hình thức

mạnh mẽ hơn và triệt để hơn của quá trình hội nhập pháp luật. Nó bao gồm việc

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

thiết lập, trong một lĩnh vực pháp luật nhất định, một quy phạm duy nhất, giống

nhau về mọi mặt đối với tất cả các nước thành viên, mà ở đó về nguyên tắc, không

có chỗ cho sự khác nhau”<sup>19</sup> thì thực tế kỹ thuật lập pháp mà OHADA sử dụng chỉ bao gồm phương pháp thứ hai. Điều đó có nghĩa là, dù tên gọi của tổ chức này là Tổ

chức Hải hòa hóa Pháp luật Kinh doanh châu Phi, nhưng những gì mà OHADA đã

làm thực sự lại hướng tới việc thống nhất các quy phạm pháp luật điều chỉnh hoạt

động kinh doanh thương mại tại các nước thành viên.

Cụ thể, quá trình thống nhất hóa pháp luật kinh doanh được thể hiện ở điểm

OHADA đã ban hành các đạo luật thống nhất có giá trị áp dụng bắt buộc đối với tất

cả các thành viên. Tính đến tháng 02/2010, OHADA đã ban hành được tám đạo luật

thống nhất (Actes Uniformes) (xem bảng 1).

**Bảng 1: Các đạo luật thống nhất mà OHADA đã ban hành**

**tính đến tháng 02/2010**

STT	Tên	N
1	Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung	
2	Luật Thống nhất về các công ty thương mại và nhóm lợi ích kinh tế	
3	Luật Thống nhất về tổ chức việc đảm bảo nợ	
4	Luật Thống nhất về tổ chức các thủ tục thu	

5	hồi nợ đơn giản và cưỡng chế thi hành Luật Thống nhất về tổ chức các thủ tục tập thể về kết toán nợ	10/04/1998
6	Luật Thống nhất về trọng tài	
7	Luật Thống nhất về tổ chức và hải hòa hóa kế toán doanh nghiệp	
8	Luật Thống nhất về hợp đồng chuyên chở hàng hóa bằng đường bộ	

Nguồn: OHADA, OHADA en bref, truy cập tại:

**Formatted:** Line spacing: single

**Formatted:** Line spacing: single

**Formatted:** Line spacing: single

**Formatted:** Line spacing: single

[http://www.ohada.com/plaquette\\_english.pdf](http://www.ohada.com/plaquette_english.pdf)

<sup>19</sup> Joseph ISSA-SAYEGH, L'intégration juridique des  
Etats africains de la zone franc, Revue PENANT, n° 823,  
janvier-avril 1997, p.5 et ss.

**Formatted:** Line spacing: single

**Formatted:** Line spacing: single

**Formatted:** Line spacing: single

**Formatted:** Line spacing: single

**Formatted:** Line spacing: single

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

của các đạo luật thống nhất này sẽ giúp cho các quy định về pháp luật kinh doanh tại các quốc gia thành viên OHADA được thống nhất một cách nhanh chóng.

Có thể thấy, tám đạo luật thống nhất được ban hành có phạm vi điều chỉnh khá rộng các lĩnh vực thuộc về kinh doanh – thương mại tại các nước thành viên. Tuy nhiên, bản thân mỗi đạo luật thống nhất này cũng còn chứa đựng một vài điểm hạn chế cần phải được bổ sung bằng chính luật quốc gia của từng nước thành viên, nhất là liên quan đến các chế tài hình sự. Chính vì vậy, sẽ có những sự khác biệt diễn ra và những sự khác biệt này cần đòi hỏi phải được hài hòa hóa để tạo nên sức hấp dẫn của môi trường đầu tư.

Như vậy, có thể khẳng định, kỹ thuật lập pháp mà OHADA sử dụng ở đây chủ yếu là “thống nhất hóa”, tuy nhiên, vì còn tồn tại những hạn chế trong chính các văn bản luật thống nhất này mà kỹ thuật “hài hòa hóa” cũng sẽ được sử dụng.

*Về giá trị pháp lý*, cần lưu ý, các đạo luật thống nhất của OHADA có hai đặc điểm cơ bản, đó là:

*Thứ nhất, các đạo luật thống nhất của OHADA có giá trị bắt buộc.* Điều này có nghĩa là, theo điều 10 của Điều ước OHADA, khi mà một đạo luật thống nhất có hiệu lực, đạo luật đó sẽ được áp dụng một cách trực tiếp và bắt buộc tại tất cả các quốc gia thành viên. Tất cả các quy định của pháp luật quốc gia, được ban hành trước hay sau khi các đạo luật thống nhất này có hiệu lực, nếu trái với các quy định trong đạo luật thống nhất, thì đều phải bị hủy bỏ. Nói cách khác, các đạo luật thống nhất mà OHADA ban hành và có hiệu lực sẽ thay thế cho pháp luật trong nước của các quốc gia. Như thế, khác với các chỉ thị của Liên minh châu Âu vì tính áp dụng của chúng phụ thuộc hoàn toàn vào sự tự nguyện của các quốc gia thành viên, khả năng áp dụng trực tiếp

*Thứ hai, các đạo luật thống nhất của OHADA, cùng với Điều ước OHADA, có giá trị “siêu quốc gia”.* Tính siêu quốc gia thể hiện ở một điểm là các quốc gia thành viên OHADA đã từ bỏ một phần chủ quyền của mình trong việc ban hành các quy định pháp luật kinh doanh ở những lĩnh vực thuộc thẩm quyền thống nhất hóa hoặc hài hòa hóa của OHADA. Thực tế, thủ tục thông qua và phê chuẩn

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

các đạo luật thống nhất này bởi các quốc gia thành viên, đặc điểm bắt buộc nêu trên của chúng cũng thể hiện rõ tính “siêu quốc gia” này.

Những nhà nghiên cứu và học viên mà đến từ các nước theo hệ thống common law hay không quen thuộc với hệ thống civil law có thể nhận thấy rằng những đạo luật thống nhất này nhằm mục đích điều chỉnh về hệ thống luật pháp, tập quán lỗi thời mà xưa nay luôn chiếm ưu thế tại các nước thành viên.

Hệ thống civil law, có nguồn gốc từ hệ thống pháp luật La Mã cổ đại, chứa đựng nhiều đặc điểm khác so với hệ thống common law. Trong khi hệ thống common law bao gồm những nguyên tắc luật pháp được xây dựng trên các phán quyết của quan tòa, chúng tồn tại và được áp dụng trên cơ sở các tiền lệ pháp phát triển trong nhiều thế kỷ thì hệ thống civil law bao gồm chủ yếu là các quy phạm pháp luật bằng văn bản được ban hành bởi nghị viện. Không giống như các quốc gia theo hệ thống common law, các quốc gia theo hệ thống pháp luật civil law không áp dụng các tiền lệ pháp, tòa án không có chức năng làm ra luật.

Tuy có nhiều sự khác biệt trong hai mô hình pháp luật, nhưng hệ thống dân luật của các nước thành viên hiện nay của OHADA không phải là rào cản đối với sự gia nhập của các nước theo hệ thống common law ở châu Phi. Mục tiêu của OHADA là tạo ra một hệ thống các quy tắc chung được áp dụng trên lục địa châu Phi. Tuy nhiên, cũng cần lưu ý rằng, hệ thống pháp lý truyền thống của các nước vẫn được duy trì ở những lĩnh vực mà các quy định của OHADA chưa có hoặc chưa đầy đủ.

Ngoài những lĩnh vực nêu trên, quá trình hài hòa hóa pháp luật lao động và pháp luật tiêu dùng

đang được tiến hành: đối với pháp luật lao động, quá trình hài hòa hóa đang bước vào giai đoạn hoàn tất.

Quá trình hài hòa hóa pháp luật hợp đồng đã bắt đầu.

Để hoàn thiện quá trình hài hòa hóa pháp luật hợp đồng Thư ký thường trực của OHADA đã nhận được nhiều sự hỗ trợ của Tổ chức UNIDROIT và dự án hợp tác của Thụy Sĩ (DDC/DEZA). Hài hòa hóa pháp luật hợp đồng là một dự án rất quan trọng, vì nó sẽ đặt nền tảng cho việc hài hòa hóa pháp luật về trái vụ.

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

làm thay đổi mạnh mẽ khuôn khổ pháp lý cũ, tạo nên một khung pháp lý mới để các chủ thể tiến hành các hoạt động kinh doanh – thương mại một cách thuận lợi.

### **1.2.2. Các đạo luật thống nhất điều chỉnh về hợp đồng thương mại của OHADA**

Như giới thiệu ở phần trên, OHADA đã ban hành được tám đạo luật thống nhất điều chỉnh về một số lĩnh vực của pháp luật kinh doanh của các quốc gia thành viên của tổ chức này. Dù quá trình hài hòa hóa pháp luật hợp đồng nói chung đang diễn ra, nhưng có thể nhận thấy nhiều chế định về hợp đồng thương mại đã được thống nhất. Các chế định này được chứa đựng trong một số đạo luật thống nhất dưới đây:

#### ***1.2.2.1. Luật Thống nhất về Pháp luật thương mại chung năm 1997***

Đây là một trong những đạo luật thống nhất đầu tiên được Hội đồng Bộ trưởng của OHADA soạn thảo và thông qua. Cùng với Luật thống nhất về Công ty Thương mại và nhóm lợi ích kinh tế và Luật Thống nhất về tổ chức việc bảo đảm nợ, Luật thống nhất về Pháp luật thương mại chung đã được thông qua vào ngày 17/04/1997 và chính thức có hiệu lực từ ngày 01/01/1998.

Tuân theo các quy định của Điều ước OHADA, đạo luật thống nhất này được áp dụng trực tiếp và ràng buộc trong các hoạt động thương mại được tiến hành tại 16 quốc gia thành viên.

Trước khi thông qua đạo luật thống nhất này, hoạt động thương mại tại các quốc gia thành viên được điều chỉnh bởi hệ thống các quy phạm pháp luật tương đối phức tạp và lạc hậu (bao gồm luật, nghị định, pháp lệnh và các văn bản pháp luật có liên quan). Đây thực sự là một trở ngại lớn đối với quá trình chuyển đổi nền kinh tế trong nước và quan hệ thương mại với các đối tác nước ngoài. Vì thế, việc ban hành đạo luật thống nhất về thương mại chung đã

Luật Thống nhất về Pháp luật thương mại chung năm 1997 bao gồm 289 điều khoản, được chia thành chương mở đầu và sáu quyển:

Chương mở đầu: các quy định chung (điều 1)

Quyển 1: Địa vị pháp lý của thương nhân (điều 2 đến điều 18)

Quyển 2: Đăng ký thương mại và tín dụng tài sản (điều 19 đến điều 68)

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

thể, như hợp đồng mua bán hàng hóa, các loại hợp đồng trong hoạt động trung gian thương mại, hợp đồng thuê thương mại, hợp đồng chuyển nhượng sản nghiệp thương mại... Nội dung của các hợp đồng thuộc phạm vi điều chỉnh của Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung sẽ được phân tích cụ thể tại chương 2 của khóa luận.

Quyển 3: Cho thuê thương mại và sản nghiệp thương mại (điều 69 đến điều 136)

Quyển 4: Các trung gian thương mại (điều 137 đến điều 201)

Quyển 5: Mua bán hàng hóa (điều 202 đến điều 288)

Quyển 6: Những quy định thi hành (điều 289).

Có thể thấy, với 289 điều khoản, điều chỉnh năm lĩnh vực cụ thể, phạm vi điều chỉnh của đạo luật thống nhất này là khá rộng. Điều 1 đoạn 1 của Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung quy định: “Bất kỳ thương nhân là cá nhân hoặc pháp nhân, bao gồm tất cả các công ty thương mại mà ở đó một nhà nước hoặc một pháp nhân thuộc lĩnh vực công là thành viên, cũng như bất kỳ nhóm lợi ích kinh tế, mà trụ sở kinh doanh nằm trên lãnh thổ của một trong những quốc gia thành viên của Điều ước OHADA, sẽ phải áp dụng những quy định của đạo luật thống nhất này.”

Quy định này cho thấy đối tượng điều chỉnh của đạo luật thống nhất này bao gồm thương nhân (có thể là cá nhân hoặc pháp nhân), các nhóm lợi ích kinh tế có trụ sở kinh doanh đặt tại một trong những nước là thành viên của OHADA. Quy định tại điều 1 cho thấy Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung chỉ đưa ra quy định về đối tượng áp dụng mà không có quy định cụ thể về phạm vi điều chỉnh. Tuy nhiên, có thể hiểu, thông qua quy định này, Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung sẽ điều chỉnh hoạt động của các chủ thể nêu trên, và vì các hoạt động đó không được xác định cụ thể, nên phạm vi điều chỉnh của Luật này là rất rộng, bất kỳ hoạt động nào cũng sẽ thuộc phạm vi điều chỉnh đó.

Đối với lĩnh vực hợp đồng thương mại, Luật Thống nhất về Pháp luật thương mại chung đưa ra nhiều quy định điều chỉnh nhiều loại hợp đồng thương mại cụ

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands), Condensed by 0.3 pt

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

|

Formatted: Dutch (Netherlands)

### **1.2.2.2. Luật Thống nhất về Chuyên chở hàng hóa bằng đường bộ năm**

**2004**

Luật Thống nhất về chuyên chở hàng hóa bằng đường bộ là đạo luật thống nhất mới được ban hành gần đây. Nội dung của đạo luật này được xây dựng trên cơ sở một số quy định của Công ước Geneva về chuyên chở hàng hoá quốc tế bằng đường bộ năm áp dụng tại châu Âu.

Chỉ với 31 điều khoản, đạo luật thống nhất này có nội dung ngắn gọn và súc tích hơn so với các đạo luật thống nhất khác. Điều này thực tế là phù hợp với thực trạng các nước châu Phi là thành viên OHADA hiện nay. Tuy nhiên, tính cô đọng không làm giảm tính hữu ích của đạo luật này bởi nó đưa ra các quy định pháp lý làm cơ sở cho phương thức vận tải quan trọng nhất tại các quốc gia thành viên, từ đó, góp phần thúc đẩy sự trao đổi mua bán hàng hóa giữa các quốc gia này.

Đạo luật thống nhất được áp dụng duy nhất đối với hợp đồng việc vận chuyển hàng hoá bằng đường bộ. Do đó, nó không va chạm về mặt pháp luật với công ước quốc tế áp dụng để vận chuyển bằng đường hàng không, như Công ước Montreal của 28 tháng năm 1999 có hiệu lực ngày 04 tháng 11 năm 2003; vận chuyển bằng đường biển, như Công ước Liên Hiệp Quốc ký kết tại Hamburg ngày 31 tháng 3 năm 1978; vận chuyển quốc tế bằng đường sắt, như Công ước Bern của 09 tháng 5 năm 1980 đã được sửa đổi theo Nghị định thư Vilnius ngày 03 tháng 6 năm 1999 (được gọi là tắt là COTIF); hoặc vận chuyển hàng hóa đa phương thức, như công ước liên hợp quốc ngày 28/5/1980 về vận hàng hàng hóa quốc tế đa phương thức.

Tuy nhiên, các quốc gia thành viên đã gia nhập vào các công ước khu vực liên quan đến vận chuyển hàng hóa bằng đường bộ sẽ được phép tham chiếu đến nội dung các công ước đó cùng khi áp dụng đạo luật thống nhất này. Ví dụ bao gồm Công ước ECOWAS liên quan đến vận chuyển hàng quá cảnh giữa các quốc gia ngày 15/10/1975, ... ..

Đạo luật này được xây dựng nhằm mục đích thống nhất các quy tắc điều chỉnh hoạt động mua bán hàng hóa bằng đường bộ tại các quốc gia thành viên, đồng

Formatted: Dutch (Netherlands)

vận chuyển hàng khách và hành lý không được quy định trong Đạo luật thống nhất mà chịu sự điều chỉnh của luật quốc gia và khu vực.

thời điều chỉnh mối quan hệ giữa chủ hàng với người vận chuyển, thủ tục nhận hàng để vận chuyển và thủ tục giao hàng tại nơi đến.

Luật thống nhất về chuyên chở hàng hóa bằng đường bộ năm 2004 được áp dụng cho mọi hợp đồng vận tải hàng hóa đường bộ khi mà nơi giao hàng nằm trên lãnh thổ quốc gia là thành viên của OHADA hoặc nằm trên lãnh thổ của hai quốc gia khác nhau trong đó có một quốc gia là thành viên của OHADA. Cần lưu ý là có một số loại hàng hóa không thể được vận chuyển bằng đường bộ theo quy định của Luật này. Các loại hàng hóa này bao gồm:

- Vận chuyển hàng hóa nguy hiểm, những hàng hóa mà được xác định là có thành phần hoặc đặc tính tự nhiên gây nguy hại cho môi trường hoặc tính sức khỏe của con người hay đặc tính hàng hóa. Việc vận chuyển vũ khí, vật liệu nổ, hoặc các vật liệu hạt nhân cũng được xếp vào nhóm hàng nguy hiểm, và nó được xác định là vận chuyển khí đốt hoặc hydrocacbon;

- Vận chuyển thi thể, hài cốt;

- Đồ gỗ đã qua sử dụng nay được dỡ bỏ và được chuyên chở từ hoặc chuyên chở đến các khu dân cư, khu sản xuất, khu thương mại, khu công nghiệp hoặc các khu vực hành chính, cơ sở sản xuất và nhà xưởng nơi hàng hóa được đóng gói bởi người chuyên chở và việc vận chuyển những hàng hóa này không phải là hoạt động cung cấp dịch vụ chủ yếu; và

- Việc vận chuyển hàng hóa được điều chỉnh bởi công ước về bưu chính quốc tế. Điều đáng chú ý ở đây là việc vận chuyển tiền bạc không được liệt kê trong danh mục hàng cấm chuyên chở. Việc vận chuyển tiền mặt và các giấy tờ chịu sự điều chỉnh bằng một quy chế, chính sách riêng biệt. Cuối cùng,

### **1.2.2.3. Luật Thống nhất về Trọng tài năm 1999**

Dựa trên Luật trọng tài mẫu quốc tế UNCITRAL, Luật Thống nhất về Trọng tài năm 1999 của OHADA được áp dụng cho quá trình giải quyết tranh chấp bằng trọng tài tại các nước thành viên OHADA các tranh chấp thương mại phát sinh giữa các doanh nghiệp, dù họ thuộc một nước thành viên của OHADA hay không. Với

24

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

tính hiện đại và linh hoạt, mục đích của Luật Thống nhất về Trọng tài năm 1999 của OHADA là nhằm thúc đẩy việc sử dụng trọng tài như một phương thức hiệu quả để giải quyết tranh chấp kinh doanh – thương mại phát sinh. Luật này cũng được bổ sung và hoàn thiện bởi các quy định trong Quy tắc Trọng tài của Tòa án Công lý và Trọng tài chung.

Luật Thống nhất về Trọng tài chính thức có hiệu lực kể từ ngày 11/6/1999. Văn bản pháp luật này chứa đựng các quy định chung về trọng tài và được áp dụng cho tất cả các quốc gia thành viên. Văn bản quy phạm thống nhất quy định các nguyên tắc trọng tài và trình tự trọng tài: thỏa thuận trọng tài, chỉ định trọng tài viên, trình tự, thủ tục trọng tài, phán quyết trọng tài, công nhận và thi hành phán quyết của trọng tài.

25

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Luật thương mại chung của OHADA không đưa ra khái niệm về hợp đồng thương mại, mà chỉ đưa ra các loại giao dịch thương mại chịu sự điều chỉnh của Đạo luật thống nhất. Theo Điều 3, Luật thương mại chung, các giao dịch thương mại bao gồm:

- Hoạt động mua bán các động sản và bất động sản
- Giao kết hợp đồng thương mại giữa các thương nhân.

## Chương 2:

### NHỮNG QUY ĐỊNH VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI CỦA TỔ CHỨC HẢI HÒA HÓA PHÁP LUẬT KINH DOANH CHÂU PHI

#### 2.1. NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI

##### 2.1.1. Khái niệm và đặc điểm của hợp đồng thương mại

###### 2.1.1.1. Khái niệm hợp đồng thương mại

Hợp đồng nói chung và hợp đồng thương mại nói riêng là công cụ pháp lý không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh. Hiểu một cách chung nhất, hợp đồng là một sự thỏa thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền và nghĩa vụ đối với nhau. Mỗi điểm thỏa thuận trong hợp đồng đều phải rõ ràng, có chủ thể đi kèm để tránh những tranh chấp và kiện tụng có thể xảy ra. Việc làm rõ khái niệm hợp đồng thương mại có ý nghĩa pháp lý và thực tiễn hết sức quan trọng vì nó gắn liền với việc xác định nguồn luật nào được áp dụng để điều chỉnh mối quan hệ giữa các bên trong hợp đồng. Nếu hợp đồng là hợp đồng thương mại nội địa được ký kết giữa hai doanh nghiệp trong nước thì nó sẽ được pháp luật trong nước điều chỉnh. Nếu hợp đồng là hợp đồng thương mại quốc tế thì nó sẽ được điều chỉnh bằng pháp luật thương mại quốc tế, có thể là công ước quốc tế, tập quán quốc tế, luật quốc gia,...

Từ những phân tích trên có thể suy ra định nghĩa về hợp đồng thương mại như sau: “Hợp đồng thương mại là sự thỏa thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi, hoặc chấm dứt quyền và nghĩa vụ, đối với nhau trong việc thực hiện các hoạt động thương mại nhằm mục đích sinh lợi”

26

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Font: 15 pt, Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

đặc trưng của loại hợp đồng này. Theo các quy định trong Luật Thống nhất về Pháp luật thương mại chung năm 1997 của OHADA, có thể thấy hợp đồng thương mại có một số đặc điểm sau đây:

- Khai mỏ (Khai thác than, quặng, tài nguyên thiên nhiên từ lòng đất)
- Hoạt động cho thuê tài sản cá nhân
- Hoạt động sản xuất, vận tải, truyền thông
- Các giao dịch thương mại của trung gian thương mại như nhận ủy thác, môi giới, đại diện thương mại cũng như các hoạt động của trung gian thương mại liên quan đến việc mua bán, bảo lãnh, bán và cho thuê động sản, các công ty thương mại và cổ phần trong các công ty thương mại hay tổ chức xã hội.
- Các loại giao dịch được thực hiện bởi công ty thương mại

Ngoài ra, theo điều 4 của đạo luật này thì việc ký phát một hối phiếu, một kỳ phiếu, và một chứng nhận đảm bảo theo đúng khuôn mẫu sẽ được coi là các giao dịch thương mại. Việc chứng minh một giao dịch có được coi là giao dịch thương mại hay không sẽ căn cứ vào các hoạt động được liệt kê ở Điều 3, Điều 4 của đạo luật thống nhất liên quan đến Luật Thương mại chung. Mặt khác, việc đưa ra các bằng chứng chứng minh cho giao dịch thương mại đó có thể bằng mọi phương tiện miễn là giao dịch đó có liên quan đến thương nhân.

#### **2.1.1.2. Đặc điểm**

Với cách hiểu nêu trên, có thể thấy hợp đồng thương mại mang đầy đủ các đặc điểm của hợp đồng nói chung như sự thỏa thuận của các bên tham gia hợp đồng; ý chí của các bên ký kết hợp đồng; quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan phù hợp với các quy định của pháp luật; việc ký kết và thực hiện hợp đồng được thực hiện theo đúng quy định của pháp luật... Nhưng bản thân hợp đồng thương mại cũng có những đặc điểm riêng, thể hiện được những yếu tố

#### **a. Chủ thể hợp đồng thương mại**

Như phân tích ở phần trên, Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 điều chỉnh các hoạt động của các thương nhân và các nhóm lợi ích kinh tế có trụ sở thương mại hoặc nơi cư trú trên lãnh thổ của một trong những quốc gia thành viên (điều 1). Do đó, dù Luật này không nói rõ chủ thể hợp đồng thương mại

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Khẳng định này cho thấy cá nhân, pháp nhân chỉ có thể trở thành thương nhân khi đã đáp ứng điều kiện đầu tiên, điều kiện về con người, tức là thỏa mãn điều kiện về năng lực chủ thể.

là ai thì cũng có thể khẳng định rằng chủ thể của hợp đồng thương mại là các thương nhân và các nhóm lợi ích kinh tế được điều chỉnh bởi Luật này và các đạo luật thống nhất khác của OHADA.

Về thương nhân, theo điều 2 của Luật này, thương nhân được hiểu là “*những người thực hiện hoạt động thương mại độc lập thường xuyên và coi đó là nghề nghiệp của mình*”. Điều dễ nhận thấy là Bộ luật Thương mại của Pháp có khá nhiều ảnh hưởng đến quá trình xây dựng các văn bản pháp luật thống nhất của OHADA. Nếu như ở phần trên, có thể thấy các hành vi thương mại thuộc phạm vi điều chỉnh của Luật Thống nhất về Pháp luật thương mại chung được liệt kê và lấy lại quy định tại các điều L.122-1 đến L.122.3 của Bộ luật Thương mại Pháp, thì khái niệm thương nhân nêu trên cũng là sự chuyển hóa điều L.121-1 của Bộ luật này vào pháp luật kinh doanh của các nước thành viên OHADA.

Như vậy, theo khái niệm này, thương nhân có thể là tự nhiên nhân hoặc pháp nhân, trong đó bao gồm tất cả các công ty thương mại do tổ chức hoặc cá nhân thành lập, hay các tổ chức kinh tế có trụ sở kinh doanh nằm trên lãnh thổ của một trong những nước thành viên OHADA.

Theo quy định của Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997, điều kiện để một cá nhân hay một pháp nhân có thể trở thành thương nhân là:

**Thứ nhất**, họ phải có năng lực chủ thể để hoạt động thương mại. Điều 6 của Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung quy định: “*Không ai có thể tham gia vào hoạt động thương mại như là nghề nghiệp thường xuyên của mình, trừ khi họ có năng lực chủ thể để thực hiện các hành vi thương mại*”.

**Thứ hai**, tổ chức, cá nhân đó phải là người thực hiện các hành vi thương mại độc lập và coi đó là nghề nghiệp của mình. Về tính độc lập trong hoạt động của thương nhân, Điều 7 Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 khẳng định: “*Một người không thể trở thành thương nhân trừ khi người đó có thể sống độc lập. Những người thân thích như vợ hoặc chồng của thương nhân thì không được coi là thương nhân, trừ khi người đó thực hiện các giao dịch nêu tại*

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

đình và hàng hóa mà được mua bán không vì mục đích hoạt động nghề nghiệp;

- Hàng hóa bị tịch thu, hàng hóa bán theo lệnh của tòa án và hàng bán đấu

điều 3, điều 4 của đạo luật này như là một nghề nghiệp thường xuyên của họ và độc lập với vợ hoặc chồng.”

Trong khi đó, điều 9 của Luật này đưa ra các trường hợp mà theo đó những người làm trong các ngành nghề sau đây sẽ không được thực hiện các hoạt động kinh doanh - thương mại. Những nhóm người này bao gồm:

- Cán bộ công chức và nhân viên của tổ chức xã hội và doanh nghiệp nhà

nước;

- Các chức danh tư pháp và cán bộ tư pháp khác, bao gồm luật sư, chấp hành viên tại tòa án, người tổ chức bán đấu giá, công chứng viên, cán bộ hộ tịch tại tòa án...

- Kế toán viên, kiểm toán viên, Luật sư tư vấn, môi giới tàu, người môi giới chứng khoán, người môi giới tại các sở giao dịch.

Tất cả những người hoạt động trong các nghề nghiệp nêu trên là đối tượng bị cấm thực hiện các hành vi thương mại như là nghề nghiệp thường xuyên.

#### **b. Đối tượng của hợp đồng thương mại**

Khách thể hay đối tượng của hợp đồng thương mại có thể là hàng hóa, dịch vụ hoặc bất tác vi.

**Về hàng hóa**, Luật Thống nhất về Pháp luật thương mại chung năm 1997 không đưa ra một định nghĩa cụ thể về khái niệm này. Thay vào đó, điều 203 quy định về các loại hàng hóa không thuộc phạm vi điều chỉnh của Luật này, bao gồm:

- Hàng hóa được mua bán để sử dụng cho mục đích tiêu dùng cá nhân, gia

giá;

- Hàng hóa là đồ vật trong nhà, nhạc cụ, các loại tiền tệ hoặc ngoại hối và chuyển giao các khoản nợ.

Có thể thấy cách quy định về hàng hóa của Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 của OHADA là tương đối giống với điều 1 của Công ước Viên năm 1980 của Liên Hiệp Quốc về mua bán hàng hóa quốc tế (The United

Convention for International Sale of Goods, Vienna 1980, viết tắt là CISG). Đối

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

trong trường hợp này, sẽ được điều chỉnh bởi các quy phạm pháp luật của quốc gia nơi mà thương nhân đó có trụ sở thương mại.

tượng chủ yếu không thuộc sự điều chỉnh của hai nguồn luật này là hàng hóa phục vụ mục đích tiêu dùng và hàng bán đấu giá. Tuy nhiên, so với CISG thì quy định của Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 cũng có nhiều điểm khác biệt. Nếu như theo điều 1 của CISG, máy bay, tàu biển, tàu chạy trên đệm từ trường, điện năng hay hối phiếu, thương phiếu không được coi là đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo sự điều chỉnh của công ước này, thì nhóm hàng này không bị loại trừ theo Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 của OHADA. Điều này cho thấy, quá trình nội luật hóa các quy định của các công ước quốc tế mà OHADA tiến hành không phải là nội luật hóa hoàn toàn là ngược lại, là sự nội luật hóa có chọn lọc, nói cách khác là các quy định quốc tế đó sẽ được chuyển hóa vào các quy định của các đạo luật thống nhất trên cơ sở phù hợp với điều kiện thực tế của các nước thành viên OHADA.

**Về dịch vụ**, Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 và các đạo luật thống nhất khác của OHADA không đưa ra khái niệm dịch vụ cũng như không liệt kê một cách cụ thể dịch vụ nào các thương nhân và các nhóm lợi ích kinh tế có thể cung ứng. Tuy nhiên, thông qua các quy định hàm chứa trong các đạo luật thống nhất này, có thể thấy một số loại dịch vụ đã được điều chỉnh một cách cụ thể, như các dịch vụ trung gian thương mại, dịch vụ cho thuê thương mại và chuyển nhượng sản nghiệp thương mại, dịch vụ chuyên chở hàng hóa bằng đường biển... Cần lưu ý là có nhiều loại dịch vụ chưa có quy định trong các đạo luật thống nhất điều chỉnh nhưng điều đó không có nghĩa là những dịch vụ đó không thể là đối tượng của các hợp đồng thương mại. Nói cách khác, các thương nhân vẫn có thể cung ứng những dịch vụ này và hợp đồng của họ giao kết,

### ***c. Hình thức của hợp đồng thương mại***

Hợp đồng có hiệu lực khi nó được các bên ký kết theo hình thức do luật định. Pháp luật của nhiều nước cho phép các bên được tự do trong việc lựa chọn hình thức của hợp đồng trừ một số trường hợp pháp luật bắt buộc phải tuân thủ theo hình thức nhất định. Đối với hợp đồng thương mại nói chung, các đạo luật thống nhất của

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

trị pháp lý của các hợp đồng thương mại được giao kết bằng thông điệp dữ liệu vẫn còn bị OHADA bỏ ngỏ.

OHADA không có một quy định cụ thể nào về hình thức hợp đồng. Nhưng đối với một số loại hợp đồng cụ thể thì hình thức của chúng được quy định khá rõ ràng.

Cụ thể, đối với hợp đồng mua bán hàng hóa, điều 210 Luật thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 quy định: *“Hợp đồng mua bán có thể được giao kết hoặc xác nhận bằng văn bản hoặc bằng lời nói và không phải tuân thủ bất cứ một yêu cầu nào khác về hình thức của hợp đồng. Hợp đồng có thể được chứng minh bằng mọi cách, kể cả những lời khai của nhân chứng”*.

Các hình thức được

coi là văn bản hay tương đương văn bản là điện báo, telex, fax.<sup>20</sup> Các quy định nêu trên là sự chuyển hóa quy định của Công ước Viên năm 1980 về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế tại các điều 11 và điều 13. Tuy nhiên, vì Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung có giá trị thay thế toàn bộ các quy định pháp luật trong nước

về cùng lĩnh vực, do đó, các điều 210 và 211 này sẽ được áp dụng mà không có bảo lưu như đối với Công ước Viên năm 1980. Xét về mặt tích cực, đây sẽ là yếu tố quan trọng thể hiện quyền tự do thỏa thuận của các thương nhân, nhưng nếu xem xét ở khía cạnh ngược lại, thì các chủ thể của hợp đồng thương mại vẫn có thể phải gánh chịu hậu quả nếu không có bằng chứng về hợp đồng.

Ngoài ra, có thể thấy quy định về hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa trong Luật Thống nhất này, vì ra đời từ năm 1997, nên cũng chưa phản ánh được một cách đầy đủ sự phát triển của khoa học công nghệ, thể hiện ở việc Luật không đề cập đến các thông điệp dữ liệu. Và do đó, giá

### 2.1.2. Giao kết hợp đồng thương mại

Hợp đồng là kết quả của sự thống nhất ý chí của các bên trong quá trình trao đổi và thương lượng. Có nhiều cách để các bên thể hiện sự thống nhất ý chí của mình. Trong nhiều trường hợp, hợp đồng được giao kết giữa các bên vắng mặt, do đó các bên thể hiện sự thống nhất ý chí của mình thông qua việc trao đổi thư từ, tài liệu, nói cách khác là thông qua quá trình trao đổi đề nghị giao kết hợp đồng và

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

---

<sup>20</sup> Điều 221, Đạo luật thống nhất liên quan đến Luật Thương mại chung

**Formatted:** Dutch (Netherlands)  
**Formatted:** Dutch (Netherlands)

một cách rõ ràng hoặc hàm ý, các điều khoản về hàng hóa, về số lượng và về giá cả.

Tiếp theo, điều 211 Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 quy định:

chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng. Hai giai đoạn này không bao giờ đan xen vào

- Chào hàng có hiệu lực khi nó tới nơi người được chào hàng.

nhau<sup>21</sup>.

- Chào hàng dù là loại chào hàng cố định, vẫn có thể bị rút lại nếu như thông báo về việc hủy chào hàng đến người được chào hàng trước hoặc cùng lúc với chào hàng. Tuy nhiên, chào hàng không thể bị rút lại nếu nó chỉ rõ, bằng cách ấn định

Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 của OHADA không sử dụng thuật ngữ đề nghị giao kết hợp đồng và chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng mà thay vào đó là chào hàng và chấp nhận chào hàng. Đây là phương thức phổ biến nhất trong thương mại quốc tế. Bên bán có thể gửi cho bên mua một thư chào hàng (offer), bên mua có thể gửi cho bên bán một lệnh đặt hàng (order). Trong một thời hạn hợp lý, bên nhận chào hàng sẽ gửi thư xác nhận về việc chấp nhận chào hàng /lệnh đặt hàng hoặc không. Khi bên chào hàng /đặt hàng nhận được chấp nhận chào hàng /lệnh đặt hàng thì coi như hợp đồng được giao kết. Vậy chào hàng và chấp nhận chào hàng là gì? Nội dung của chúng như thế nào? Phần dưới đây sẽ phân tích cụ thể về hai khái niệm này.

### 2.1.2.1. Chào hàng

Điều 210 Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 quy định: “*Một đề nghị giao kết hợp đồng được gửi cho một hoặc nhiều người đã được xác định sẽ tạo thành một chào hàng nếu nó đủ rõ ràng và nếu nó chỉ rõ sự ràng buộc của người đưa ra đề nghị khi đề nghị đó được chấp nhận*”. Có thể nói, khái niệm về chào hàng này là tương đối đầy đủ và tương thích với cách hiểu của pháp

luật một số nước như Pháp, Việt Nam<sup>22</sup> hay với CISG.

Riêng đối với hợp đồng mua bán hàng hóa, đoạn 2 của điều này nêu rõ một chào hàng sẽ được coi là đủ rõ ràng nếu, về nội dung, chào hàng chứa đựng đầy đủ,

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

<sup>21</sup> Xem: Luật Dân sự và thương mại các nước tư bản, Maxcova, 1993, tr 215.

<sup>22</sup> Xem điều 14 của CISG hay điều 388 của Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2005.

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

phải xuất phát từ thực tế quan hệ thương mại giữa các bên đã có qua trình hoạt động lâu dài hay tập quán thương mại cho phép.

một thời hạn xác định để chấp nhận hay bằng cách khác, rằng nó không thể bị thu hồi.

- Chào hàng, dù là loại cố định, sẽ mất hiệu lực khi người chào hàng nhận được thông báo về việc từ chối chào hàng.

Như vậy, với hai điều 210 và 211, các quy định về chào hàng đã cho thấy rõ những đặc điểm của chào hàng theo cách hiểu của OHADA. Cách hiểu này là tương đối tương đồng với các quy định của CISG. Do đó, sự tương đồng này sẽ góp phần làm cho các quy định trong Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 về chào hàng dễ dàng được chấp nhận và áp dụng chung.

#### **2.1.2.2. Chấp nhận chào hàng**

Đa số hệ thống pháp luật các nước không đưa ra sự cần thiết phải tuân thủ theo một hình thức đặc biệt cho việc gửi đề nghị ký kết hay chấp nhận chào hàng. Chấp nhận chào hàng được coi là hành vi của người nhận được chào hàng, hành vi này, trong một chừng mực nhất định, thể hiện ý chí của người nhận được chào hàng hay người được đề nghị ký kết hợp đồng. Hành vi thụ động hay nói cách khác là sự im lặng của người nhận được đề nghị không được coi là chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng nghĩa là sẽ không có hợp đồng được hình thành giữa hai bên. Điều này được quy định tại điều 212 Luật Thống nhất về pháp luật thương mại năm 1997 của OHADA, theo đó, *“một lời tuyên bố hay một hành vi khác của người được chào hàng biểu lộ sự đồng ý với chào hàng cấu thành chấp nhận chào hàng. Sự im lặng hoặc bất hợp tác thì không mặc nhiên có giá trị là một sự chấp nhận”*. Điều 18 đoạn 1 của CISG cũng đưa ra quy định tương tự. Tuy nhiên pháp luật một số nước có quy định ngoại lệ với nguyên tắc này, nhưng

Chấp nhận chào hàng là sự trả lời của bên nhận được lời chào hàng đối với bên đưa ra đề nghị về việc chấp nhận toàn bộ nội dung cơ bản chào hàng và đúng thời hạn do bên chào hàng quy định hoặc theo quy định của pháp luật. Chấp nhận chào hàng có hiệu lực từ khi người chào hàng nhận được chấp nhận. Chấp thuận chào hàng không phát sinh hiệu lực nếu sự chấp nhận ấy không được gửi tới người

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

*hàng*”. Trong thời hạn này, chấp nhận chào hàng có thể bị hủy nếu thông báo về việc hủy chào hàng tới nơi người chào hàng trước khi chấp nhận có hiệu lực (điều 216).

chào hàng trong thời hạn mà người này đã quy định trong chào hàng, hoặc nếu thời hạn đó không được quy định như vậy, thì trong một thời hạn hợp lý, xét theo các tình tiết của sự giao dịch, trong đó có xét đến tốc độ của các phương tiện liên lạc do người chào hàng sử dụng. Một chào hàng bằng lời nói phải được chấp nhận ngay trừ phi các tình tiết bắt buộc ngược lại (điều 213 Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997). Khác với các quy định tại Điều 396 Bộ luật Dân sự Việt Nam 2005, Luật này còn cho phép sử dụng các điều khoản bổ sung mà không làm thay đổi cơ bản nội dung của chào hàng để cấu thành một chấp nhận chào hàng. Điều 214 quy định:

Một sự phúc đáp có khuynh hướng chấp nhận chào hàng nhưng có chứa đựng các điều khoản bổ sung hay những điều khoản khác mà không làm biến đổi một cách cơ bản nội dung của chào hàng thì được coi là chấp nhận chào hàng. Đồng thời, một sự phúc đáp có khuynh hướng chấp nhận chào hàng nhưng chứa đựng sự bổ sung, bớt đi, hay sửa đổi các điều khoản sẽ được coi là sự từ chối chào hàng và cấu thành một sự hoàn giá.

Về thời hạn của chấp nhận chào hàng, điều 215 Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 quy định: *“Thời hạn để chấp nhận chào hàng do người chào hàng quy định trong điện tín hay thư bắt đầu tính từ lúc bức điện được giao để gửi đi hoặc vào ngày ghi trên thư hoặc nếu ngày đó không có thì tính từ ngày bưu điện đóng dấu trên bì thư. Thời hạn để chấp nhận chào hàng do người chào hàng quy định bằng điện thoại, bằng telex hoặc bằng phương tiện thông tin liên lạc khác, bắt đầu tính từ thời điểm người được chào hàng nhận được chào*

### **2.1.2.3. Thời điểm hợp đồng được giao kết**

Việc xác định thời điểm hợp đồng được ký là rất quan trọng, nó cho phép các bên liên quan xác định thời điểm phát sinh quyền và nghĩa vụ của mình.

Theo Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 của OHADA thì thời điểm hợp đồng được xác lập là từ lúc chấp nhận chào hàng có hiệu

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

những biện pháp bảo hộ pháp lý đối với bên bị thiệt hại.

lực. Điều 217 quy định : “*Hợp đồng được coi là đã ký kết kể từ thời điểm sự chấp*

*nhận chào hàng có hiệu lực*”. Điều này có nghĩa là thông báo chấp nhận chào hàng

phải tới nơi người chào hàng trong một thời hạn hợp lý. Thông báo này có thể gửi

đến nơi người chào hàng (trụ sở thương mại, trụ sở bưu chính) bằng lời nói, hay

bằng bất cứ phương tiện nào<sup>23</sup>.

### **2.1.3. Những quy định về việc thực hiện hợp đồng thương mại**

Các hợp đồng thương mại được thực hiện thông qua việc các bên thực hiện nghĩa vụ của mình được quy định trong hợp đồng. Nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng được xác định trên cơ sở các điều khoản chính do các bên thỏa thuận, trong trường hợp không có sự thỏa thuận thì nghĩa vụ của họ được xác định dựa trên cơ sở nguồn luật điều chỉnh. Ngoài ra, đối với mỗi loại hợp đồng thương mại cụ thể thì việc thực hiện nó cũng sẽ có những đặc điểm riêng. Vì vậy, nội dung về thực hiện hợp đồng này sẽ được người viết trình bày cụ thể ở phần sau khi phân tích một số loại hợp đồng thương mại cụ thể mà OHADA có quy định.

### **2.1.4. Các chế tài do vi phạm hợp đồng thương mại**

Trong thực tiễn giao kết và thực hiện hợp đồng thương mại không phải lúc nào các bên cũng đạt được mục đích đặt ra khi giao kết hợp đồng, điều này có nghĩa là một trong các bên không thực hiện hay thực hiện không đúng nghĩa vụ của mình. Điều này sẽ gây thiệt hại cho phía bên kia. Trong các trường hợp như vậy, pháp luật của tất cả cả nước cũng như các văn bản pháp lý quốc tế đều quy định những biện pháp chế tài đối với bên vi phạm hay

Tuy nhiên, có thể thấy OHADA không đưa ra những quy định chung về các chế tài sẽ được áp dụng cho các vi phạm hợp đồng thương mại nói chung. OHADA chỉ đưa ra các chế tài được áp dụng cho các vi phạm về hợp đồng mua bán hàng hóa. Vì vậy, các chế tài này người viết cũng sẽ trình bày ở phần sau của khóa luận.

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

---

**Formatted:** Dutch (Netherlands)  
**Formatted:** Dutch (Netherlands)

<sup>23</sup> Điều 218, Đạo luật thống nhất liên quan đến Luật Thương mại chung.

cổ phần trong các công ty thương mại hay tổ chức xã hội.

- Các loại giao dịch được thực hiện bởi công ty thương mại

Thực tế cho thấy các tranh chấp về hợp đồng thương mại có thể được giải quyết bằng nhiều phương thức khác nhau như thương lượng, trung gian – hòa giải, tòa án hoặc trọng tài. Hiện tại, các quy định về thương lượng còn chưa đầy đủ, do đó, phần dưới đây chỉ giới thiệu về các phương thức hòa giải, tòa án và trọng tài theo các quy định hiện hành của OHADA.

<sup>24</sup> GS.TS Nguyễn Thị Mơ (2006) - Nhận dạng các loại hình tranh chấp thương mại, Tạp chí KTĐN và hội nhập kinh tế quốc tế số 16 T3/2006/ Tr3

## **2.1.5. Giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng thương mại**

### **2.1.5.1. Khái niệm về tranh chấp và giải quyết tranh chấp**

Tranh chấp là những mâu thuẫn, những bất đồng, những xung đột và tranh giành giữa các bên trong một mối quan hệ xã hội về một vấn đề nhất định nào đó. Về mặt thuật ngữ, từ điển tiếng Việt của Viện ngôn ngữ học đã giải thích hai từ tranh chấp là “giành nhau, một cách giằng co, cái không rõ thuộc về bên nào”; rộng hơn là “đấu tranh giằng co khi có ý kiến bất đồng, thường là trong vấn đề quyền lợi giữa hai bên”<sup>24</sup>.

Tranh chấp là hiện tượng khách quan và sự tồn tại của nó mang tính tất yếu trong một xã hội. Thông thường, nguyên nhân chủ yếu dẫn đến tranh chấp giữa các bên là do sự vi phạm về lợi ích kinh tế.

Trong khuôn khổ của OHADA, các tranh chấp thương mại là các tranh chấp liên quan đến hoạt động thương mại bao gồm các tranh chấp liên quan đến:

- Hoạt động mua bán các động sản và bất động sản
- Giao kết hợp đồng thương mại giữa các thương nhân.
- Khai mỏ (Khai thác than, quặng, tài nguyên thiên nhiên từ lòng đất)

- Hoạt động cho thuê tài sản cá nhân

- Hoạt động sản xuất, vận tải, truyền thông

- Các giao dịch thương mại của trung gian thương mại như nhận ủy thác, môi giới, đại diện thương mại cũng như các hoạt động của trung gian thương mại liên quan đến việc mua bán, bảo lãnh, bán và cho thuê động sản, các công ty thương mại và

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

### **2.1.5.2. Các phương thức giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng**

#### **thương mại**

#### **a. Giải quyết tranh chấp bằng hòa giải**

Quy chế hòa giải của OHADA được áp dụng để giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng thương mại nếu các bên của hợp đồng có thỏa thuận áp dụng phương thức giải quyết tranh chấp này cho dù các bên đó là thương nhân ở nước thành viên OHADA hay là bất kỳ một nước nào khác không thuộc tổ chức này. Thêm vào đó, các bên có thể hòa giải trước khi tiến hành thủ tục trọng tài. Trọng tài viên có thể đứng làm trung gian hòa giải giữa các bên.

Hình thức giải quyết tranh chấp bằng hòa giải được tiến hành khi các bên đưa tranh chấp ra hòa giải tại tòa án hay trọng tài và hòa giải viên đóng vai trò là thẩm phán hay trọng tài viên được gọi là hình thức *hòa giải trong tổ tụng*. Trong trường hợp việc hòa giải không thành thì tranh chấp sẽ được giải quyết ngay ở tòa án hay ở cơ quan trọng tài đó.

Hòa giải viên do các bên lựa chọn phải là những người không thiên vị và độc lập với cả hai bên chủ thể của hợp đồng. Điều này có nghĩa là hòa giải viên không được là người đại diện cho quyền lợi của các bên. Quá trình hòa giải được thực hiện trên nguyên tắc khách quan, công bằng. Đề nghị của hòa giải viên là kết quả của việc đàm phán nhiều lần với cả hai bên đồng thời hay riêng biệt và có thể đưa ra trong mọi thời điểm.

Các bên của tranh chấp có nghĩa vụ phải hợp tác thiện chí với hòa giải viên. Nghĩa vụ này yêu cầu các bên phải giao cho hòa giải viên những thông tin cần thiết, chính xác liên quan đến tranh chấp cho phép koaf giải viên tiếp cận với các loại chứng từ, chứng cứ của vụ tranh chấp. Trong qua trình hòa giải, các bên có quyền đưa ra những đề nghị của mình để hòa giải viên xem xét.

#### **b. Giải quyết tranh chấp bằng đi kiện**

Đi kiện là phương thức giải quyết tranh chấp bằng cách đưa vụ việc ra xét xử tại tòa án hay trọng tài thương mại.<sup>25</sup>

<sup>25</sup> Xem: GS.TS. Nguyễn Thị Mơ – Hoàng Ngọc Thiết (2005), Giáo trình pháp luật trong hoạt động kinh tế đối ngoại, NXB Giáo Dục, Tr.170.

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

Trong khuôn khổ của Tổ chức Hải hòa hóa Pháp luật Kinh doanh Châu Phi, giải quyết tranh chấp bằng hình thức đi kiện cũng có thể được thực hiện bằng trọng tài hay tòa án tại các nước thành viên.

#### ***Giải quyết tranh chấp bằng tòa án.***

Về phương thức giải quyết tranh chấp bằng tòa án, các tranh chấp về hợp đồng thương mại sẽ được giải quyết sơ thẩm/phúc thẩm tại tòa án quốc gia của từng nước thành viên. Do đó, thủ tục giải quyết tranh chấp sơ thẩm hay phúc thẩm sẽ tuân thủ theo pháp luật về tố tụng dân sự, phần lớn được xây dựng dựa trên các quy định của Bộ luật Tố tụng Dân sự của Cộng hòa Pháp. Đối với Tòa án Công lý và Trọng tài Chung, như phần trên trình bày, giữ vai trò là tòa án tối cao, nghĩa là giữ chức năng giám đốc thẩm các phán quyết về các vụ tranh chấp đã được tòa quốc gia xét xử sơ thẩm hoặc phúc thẩm. Các thủ tục về giám đốc thẩm tại CCJA được điều chỉnh bằng Quy định về Thủ tục nội bộ của CCJA do Hội đồng Bộ trưởng của OHADA ban hành vào năm 1997.

#### ***Giải quyết tranh chấp bằng trọng tài***

Về phương thức giải quyết tranh chấp bằng trọng tài, hiện tại OHADA đã ban hành Luật Thống nhất về Trọng tài vào ngày 22/03/2003 và Luật này đã chính thức có hiệu lực từ ngày 01/01/2004. Xét về nội dung, Luật này đã có nhiều quy định cụ thể về giải quyết tranh chấp về hợp đồng thương mại bằng trọng tài. Cụ thể:

##### ***- Về thỏa thuận trọng tài***

Thỏa thuận trọng tài là thỏa thuận giữa các bên được làm thành điều khoản trọng tài hoặc là những thỏa ước giữa các bên sau khi có tranh chấp xảy ra.

Điều khoản trọng tài là thỏa thuận từ trước, được ghi trong hợp đồng chính. Khi có tranh chấp xảy ra thì các bên sẽ xem xét đến điều khoản trọng tài để giải quyết tranh chấp. Trong khuôn khổ của OHADA chỉ có một thuật ngữ duy nhất là “thỏa thuận trọng tài” không phân biệt đó là điều khoản trọng tài hay thỏa ước.

Một trong những nguyên tắc cơ bản của trọng tài thương mại là nguyên tắc tự nguyện yêu cầu trọng tài giải quyết tranh chấp. Trọng tài chỉ có thể nhận tranh chấp để giải quyết khi có sự đồng ý của các bên về điều này. Như vậy, thỏa thuận của trọng tài là sự thỏa thuận thể hiện ý chí của các bên.

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Đặc điểm cơ bản của thỏa thuận trọng tài theo quy định của OHADA là thỏa thuận trọng tài hoàn toàn độc lập với hợp đồng chính. Điều này có nghĩa là hiệu lực của trọng tài không phụ thuộc vào hiệu lực của hợp đồng chính. Việc công nhận hợp đồng chính vô hiệu không dẫn đến việc hủy bỏ thỏa thuận trọng tài và trọng tài viên có quyền giải quyết những tranh chấp liên quan đến sự vô hiệu của hợp đồng và những hậu quả liên quan đến sự vô hiệu đó.

Thỏa thuận trọng tài được thể hiện bằng hình thức “điều khoản trọng tài trong hợp đồng” vào thời điểm bắt đầu mối quan hệ hợp đồng. Tuy nhiên, một thỏa thuận trọng tài cũng được xác lập vào bất cứ thời điểm nào sau đó và thông thường là khi có tranh chấp xảy ra. Đạo luật thống nhất cũng quy định rằng các bên có thể tiến hành thỏa thuận trọng tài ngay cả khi họ đã bắt đầu thủ tục tố tụng tại tòa án.

Thỏa thuận trọng tài phải được lập thành văn bản hoặc bằng bất kỳ phương tiện khác cho phép sự tồn tại của nó được chứng minh. Nó không phải là hoàn toàn rõ ràng như thế nào phần sau của quy định này nên được giải thích, mặc dù nó đi vào nhà nước mà phương tiện đó sẽ bao gồm, đặc biệt, một tham chiếu đến một tài liệu mà nó tự quy định một thỏa thuận để phân xử. Điều này sẽ xảy ra, ví dụ khi hợp đồng chỉ đơn giản là làm cho một tham chiếu đến các điều kiện chung của hợp đồng của một trong các bên, trong đó, lần lượt, chỉ định một điều khoản trọng tài. Điều này là phù hợp với xu hướng hiện nay ở nhiều quốc gia để xác nhận điều khoản trọng tài bằng cách tham khảo và lại là một ví dụ mà các bên tham gia hợp đồng phải thận.

Ngoài các điều khoản trọng tài, Điều 3 ngụ ý rằng các phương tiện khác dùng để xác định hiệu lực

của thỏa thuận trọng tài được chấp nhận, ví dụ như thỏa thuận bằng lời nói có sự chứng kiến của nhận chứng người mà sau đó có thể chứng thực sự tồn tại của thỏa thuận trọng tài. Tuy nhiên, Tòa án công lý và trọng tài (CCJA) vẫn chưa thừa nhận phương tiện chứng minh khác ngoài văn bản vì thế, Đạo luật thống nhất quy định phải có một bản sao chép lại thỏa thuận trọng tài khi tiến hành tố tụng tại các nước thành viên. Ngoài ra, nếu việc tố tụng được tiến hành tại nước mà Công ước New York có hiệu lực thì thỏa thuận trọng tài phải được làm thành văn bản.

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Việc lựa chọn trọng tài viên phải được thông qua “bản tuyên bố về tính độc lập khách quan”. Trọng tài viên không có một cơ chế nào để bảo vệ họ mà chỉ cần

Đạo luật thống nhất đưa ra các nguyên tắc tự do ý chí của thỏa thuận trọng tài. Giống như quy định trong các hệ thống pháp luật hiện đại, quy tắc này dẫn đến hai hệ quả chính. Thứ nhất, thỏa thuận trọng tài độc lập với hợp đồng chính nghĩa là việc công nhận hợp đồng chính vô hiệu không dẫn đến việc hủy bỏ thỏa thuận trọng tài và trọng tài viên có quyền giải quyết những tranh chấp liên quan đến sự vô hiệu của hợp đồng và những hậu quả liên quan đến sự vô hiệu đó. Thứ hai, thỏa thuận trọng tài không bị chi phối bởi nguồn luật điều chỉnh hợp đồng chính.

**- Phương thức và thủ tục thành lập trọng tài:**

Hai phương thức thành lập trọng tài là phương thức trực tiếp và phương thức gián tiếp. Trong thỏa thuận trọng tài có thể quy định trọng tài viên là do các bên chỉ định. Nhưng khi đó dẫn đến hệ quả trọng tài viên là luật sư của mỗi bên. Điều này làm mất tính khách quan của trọng tài viên. Đây là một sự bất cập trong pháp luật về trọng tài của OHADA. Một cách khác nữa là các bên có thể thỏa thuận trọng tài viên được chỉ định bởi bên thứ ba.

Có hai loại trọng tài là: trọng tài quy chế thuộc trung tâm trọng tài thường trực và trọng tài Ad hoc không trực thuộc bất cứ trung tâm, tổ chức nào. So với trọng tài quy chế việc giải quyết tranh chấp bằng trọng tài Ad hoc không có một trung tâm trọng tài nào hỗ trợ, các bên có quyền lựa chọn địa điểm giải quyết tranh chấp. Trọng tài viên có thể bị thay đổi trong trường hợp không đảm bảo được tính chất khách quan. Việc xét xử bằng trọng tài quy chế phải tuân thủ theo quy tắc của trung tâm trọng tài còn nếu xét xử bằng trọng tài Ad hoc thì căn cứ vào thỏa thuận trọng tài.

cứ vào nguyên tắc trong bản hợp đồng. Theo quy định của OHADA trọng tài viên được hưởng quyền miễn trừ ngoại giao. *Miễn trừ ngoại giao* là một hình thức miễn trừ pháp lý và một chính sách giữa các chính phủ, đảm bảo rằng các nhà ngoại giao được tự do đi lại và được coi là không phải đối tượng của sự tố tụng hay truy tố theo luật pháp nước chủ nhà (dù họ có thể bị trục xuất).<sup>26</sup>

<sup>26</sup>

[http://vi.wikipedia.org/wiki/Mi%E1%BB%85n\\_tr%E1%BB%AB\\_ngo%E1%BA%A1i\\_giao](http://vi.wikipedia.org/wiki/Mi%E1%BB%85n_tr%E1%BB%AB_ngo%E1%BA%A1i_giao)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands), Condensed by 0.2 pt

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

Các bên có thể hòa giải trước khi tiến hành thủ tục trọng tài. Trọng tài viên có thể đứng làm trung gian hòa giải giữa các bên. Các bên có quyền tự do lựa chọn luật giải quyết tranh chấp.

#### **- Tổ tụng trọng tài**

Một trong những lý do khiến hình thức giải quyết tranh chấp bằng trọng tài đặc biệt là trong hoạt động thương mại quốc tế được áp dụng rộng rãi là việc trao cho các bên khả năng lựa chọn quy tắc tổ tụng trọng tài bắt buộc phải tuân thủ. Nguyên tắc này được áp dụng cho tất cả các loại trọng tài bao gồm trọng tài thường xuyên và trọng tài ad-hoc.

Đạo luật thống nhất đưa ra một số quy tắc cơ bản của thủ tục tổ tụng. Đây là những quy tắc truyền thống được xây dựng nhằm đảm bảo cho các bên được đối xử công bằng và bình đẳng:

Các bên có trách nhiệm chứng minh cho việc đòi bồi thường của họ, mặc dù tòa án có thể yêu cầu họ cung cấp những giải trình và chứng cứ cần thiết.

Tòa án có thể không đưa ra phán quyết của

mình dựa trên bất kỳ căn cứ lý lẽ hay tài liệu nào liên quan đến việc các bên đã không có một cơ hội thích hợp để chứng minh trường hợp của họ trong suốt quá trình tổ tụng này, áp dụng cho cả các căn cứ và các tài liệu có thể đã được các bên đưa ra, hoặc cơ sở pháp lý mà tòa án có thể quyết định đưa ra phán quyết riêng của mình.

Bất kỳ một sự vi phạm luật nào được viện

dẫn trong quá trình tổ tụng phải được đưa ra ngay sau khi một bên nhận thức được nó và bên đó được xem là không từ bỏ quyền viện dẫn (Điều 14).

Bên cạnh các quy tắc cơ bản của thủ tục tổ tụng, các tòa án được áp dụng bất kỳ các quy tắc mang tính chất quy chế nào hay các quy tắc trong luật của bất kỳ quốc gia nào được các bên lựa chọn phải áp dụng bất kỳ quy tắc thể chế hoặc các quy tắc của pháp luật tổ tụng quốc gia nào có thể đã được lựa chọn bởi các bên. Trong trường hợp không có sự lựa chọn như vậy, Tòa án trọng tài có thể tự mình xác định các quy tắc thích hợp (Điều 14).

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Quản lý chứng cứ: Các bên có quyền đưa ra chứng cứ đảm bảo quyền lợi của mình. Trường hợp chứng cứ do bên thứ ba nắm giữ thì các bên có thể yêu cầu tòa án hỗ trợ buộc bên thứ ba đưa ra chứng cứ hỗ trợ cho mình.

**- Công nhận và cho thi hành phán quyết của trọng tài**

Phán quyết trọng tài phải được thực thi trong thời hạn 6 tháng kể từ ngày đưa ra phán quyết. Phán quyết trọng tài được thi hành theo phương thức tự nguyện hoặc cưỡng chế thi hành.

Đạo luật thống nhất quy định phán quyết trọng tài phải bao gồm các yếu tố như tên của các bên và của các trọng tài viên. Thêm vào đó, trong các phán quyết của trọng tài phải chỉ rõ những căn cứ mà theo đó phán quyết được đưa ra (Điều 20, Đạo luật thống nhất về trọng tài).

Tòa án có thể ra lệnh thi hành tạm thời phán quyết trọng tài, nếu có yêu cầu của bên thắng kiện. Nếu như yêu cầu được đưa ra nhưng tòa án từ chối thực thi lệnh tạm thời, thì lý do từ chối phải được chỉ rõ trong phán quyết (Điều 24, Đạo luật thống nhất về trọng tài)

Trừ khi các bên có thoả thuận khác, khi có ba trọng tài viên phán quyết trọng tài được đưa ra trên cơ sở đa số phiếu (điều 19 Luật Thống nhất về trọng tài). Phán quyết trọng tài phải có chữ ký của các trọng tài viên. Tuy nhiên, nếu thiếu số trọng tài viên từ chối ký, phán quyết trọng tài vẫn có giá trị tương tự như khi được thông qua bởi tất cả các trọng tài viên (điều 21 Luật Thống nhất về trọng tài).

Một khi phán quyết được thông qua, các trọng tài viên không còn có bất cứ thẩm quyền giải quyết

tranh chấp nào. Tuy nhiên, họ vẫn có thể giải tích phán quyết hoặc sửa đổi lỗi các giải thưởng hoặc sửa đổi lỗi hay bỏ sung thiếu sót, chẳng hạn như sửa chữa các lỗi đánh máy hoặc lỗi tính toán, không làm thay đổi bản chất của phán quyết (điều 22 đạo luật thống nhất về trọng tài). Ngoài ra, trong trường hợp trọng tài viên đã không đưa ra một quyết định đối với một quyền đòi bồi thường, họ có thể đưa ra một phán quyết bổ sung.

Nếu các bên không có thoả thuận khác, phán quyết trọng tài được thực thi trong vòng sáu tháng kể từ ngày quyết định cuối cùng của trọng tài viên được thông qua. Tuy nhiên nó có thể được gia hạn, bởi thoả thuận của các bên do tòa án địa

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

phương quy định theo yêu cầu của một trong các bên hoặc bởi tòa án trọng tài. Trong bất kỳ trường hợp nào, việc thực thi pháp quyết phải được đệ trình lên tòa án trọng tài trong vòng 30 ngày kể từ ngày thông báo phán quyết, và tòa án phải đưa ra giải thích hoặc bổ sung hoặc sửa chữa phán quyết của mình trong vòng 45 ngày. Nếu nó là không thể cho Nếu trong thời hạn đó mà tòa án không đủ khả năng sửa chữa bổ sung cho phán quyết thì tòa án địa phương có thẩm quyền để đưa ra các quyết định cần thiết. không có thời hạn nào được đưa ra cho tòa án đưa ra phán quyết trong những trường hợp như vậy, và cũng không có bất kỳ dấu hiệu nào cho thấy tòa án phải xét xử lại vụ tranh chấp giữa hai bên. Do đó, điều này phụ thuộc vào các quy định về trình tự thủ tục xét xử của quốc gia đó nếu có, hoặc nước liên quan, và có thể đó là vấn đề mà CCJA sẽ phải đưa ra sự cố vấn trong tương lai.

Như vậy, OHADA đã có một hệ thống các quy định chung về hợp đồng thương mại như khái niệm, đặc điểm, tạo lập, thực hiện và giải quyết tranh chấp. Tuy còn nhiều vấn đề chưa cụ thể và rõ ràng, hệ thống các quy định này cũng sẽ góp phần xây dựng nên những quy định đầu tiên về hợp đồng thương mại, từ đó thực hiện mục tiêu thống nhất pháp luật về hợp đồng tại các quốc gia thành viên của tổ chức này. Phần dưới đây sẽ phân tích một số loại hợp đồng thương mại cụ thể theo những quy định trong các đạo luật thống nhất của OHADA. Tuy nhiên, vì giới hạn của một khóa luận tốt nghiệp, người viết sẽ tập trung phân tích các quy định pháp luật về một số loại hợp đồng thương mại điển hình, đó là hợp đồng mua bán hàng hóa, hợp đồng chuyên chở hàng hóa bằng đường bộ.

## **2.2. NHỮNG QUY ĐỊNH VỀ MỘT SỐ LOẠI HỢP ĐỒNG THƯƠNG**

### **MẠI CỤ THỂ**

#### **2.2.1. Quy định về hợp đồng mua bán hàng hóa**

##### **2.2.1.1. Khái quát chung**

Hợp đồng mua bán hàng hóa được điều chỉnh bằng các quy định tại Quyển 5 của Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997. Với 87 điều khoản, đây là phần chiếm nhiều điều khoản nhất trong Luật Thống nhất này. Nói cách khác, điều này thể hiện đây là loại hợp đồng chiếm một vị trí quan trọng trong Luật

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

**2.2.1.2. Nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa**

**Thứ nhất, Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung yêu cầu hợp đồng mua bán hàng hóa phải có các điều khoản chủ yếu.**

Thống nhất về pháp luật thương mại nói riêng và trong hệ thống pháp luật kinh doanh mà OHADA điều chỉnh.

Những điều khoản điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hóa được áp dụng cho việc giao kết và thực hiện các hợp đồng mua bán hàng hóa giữa các thương nhân. Điều này cho thấy, những hợp đồng mua bán có liên quan đến việc bán hàng hóa trực tiếp đến người tiêu dùng, mua bán hàng hóa bị tịch thu, bán đấu giá; và mua bán động sản, các công cụ chuyển nhượng, các loại tiền hoặc ngoại hối không thuộc phạm vi điều chỉnh của Luật này.

Cụ thể, Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 đưa ra những quy định cụ thể về:

- Luật điều chỉnh việc thiết lập hợp đồng mua bán;
- Nghĩa vụ người bán: giao hàng và chứng từ liên quan, tuân thủ các quy định của hợp đồng, nghĩa vụ bảo quản hàng hóa;
- Nghĩa vụ của người mua: thanh toán tiền hàng và nhận hàng;
- Các chế tài phạt vi phạm các nghĩa vụ hợp đồng đối với người bán và người

mua, các trường hợp miễn trách, hậu quả pháp lý của việc chấm dứt hợp đồng và thời hiệu khởi kiện

- Hiệu lực của hợp đồng: chuyển giao các rủi ro và chuyển giao quyền sở hữu. Đạo luật thống nhất giới thiệu các điều khoản bảo lưu quyền sở hữu, cho phép

người bán được trì hoãn việc chuyển giao quyền sở hữu cho đến khi người mua hoàn thành việc thanh toán tiền hàng.

Nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa được hiểu là tất cả các điều khoản được các bên thỏa thuận trong hợp đồng. Dù các bên được quyền thỏa thuận, nội dung của hợp đồng bắt buộc phải có các điều khoản chủ yếu theo quy định của pháp luật. Theo quy định của Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung, hợp đồng mua bán hàng hóa phải có ba điều khoản chủ yếu là hàng hóa, số lượng và giá cả (điều 211 đoạn 1). Có thể thấy quy định này là sự chuyển hóa điều 14 đoạn 1 của

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Do đó, nó đã tạo nên một sự tương thích giữa quy định về điều khoản chủ yếu trong pháp luật kinh doanh của OHADA với pháp luật của các nước đã gia nhập Công ước Viên năm 1980 nêu trên. .

***Thứ hai, Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 đưa ra nhiều quy định cụ thể về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa.***

***Về nghĩa vụ của người bán,*** Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 quy định ba nghĩa vụ chính mà người bán phải thực hiện, đó là nghĩa vụ giao hàng và các chứng từ liên quan cho người mua, nghĩa vụ đảm bảo sự phù hợp của hàng hóa với các quy định của hợp đồng và nghĩa vụ bảo hành đối với hàng hóa. Cụ thể:

- Đối với nghĩa vụ giao hàng và giao chứng từ liên quan đến hàng hóa, các quy định từ điều 220 đến điều 223 của Luật Thống nhất về pháp luật thương mại

chung năm 1997 yêu cầu người bán phải giao hàng cũng như giao chứng từ liên quan đến hàng hóa theo đúng thời gian và địa điểm mà hợp đồng đã quy định. Trong trường hợp hợp đồng mua bán không có những quy định cụ thể về vấn đề này thì người bán, về địa điểm, sẽ phải giao hàng cho người vận chuyển nếu hợp đồng có quy định về vận chuyển hàng hóa hoặc trong tất cả các trường hợp khác, giao hàng cho người mua tại nơi mà hàng hóa đó được sản xuất, được dự trữ hoặc tại nơi mà người bán có trụ sở kinh doanh chính (điều 220). Còn nếu hợp đồng không quy định về thời điểm giao hàng, người bán sẽ có nghĩa vụ phải giao hàng trong một thời hạn hợp lý kể từ ngày giao kết hợp đồng (điều 222 điểm c).

Ngoài ra, điều 221 còn yêu cầu nếu hợp đồng quy định người bán có nghĩa vụ về vận chuyển hàng hóa và mua bảo hiểm cho hàng hóa thì người bán cũng phải thực hiện tốt những nghĩa vụ này. Trong khi đó, điều 223 quy định bên cạnh việc giao hàng, người bán cũng có nghĩa vụ giao tất cả các chứng từ liên quan vào thời gian, địa điểm và theo hình thức mà hợp đồng đã quy định. Hạn chế của điều 223 này thể hiện ở điểm, nếu hợp đồng không quy định cụ thể về những vấn đề này thì

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

người bán sẽ phải giao chứng từ trong thời hạn nào, tại địa điểm nào và theo những hình thức nào thì điều 223 lại không đưa ra quy định cụ thể.

- Đối với nghĩa vụ đảm bảo về sự phù hợp của hàng hóa theo quy định của hợp đồng, về nguyên tắc, người bán hàng phải cung cấp hàng hoá theo đúng số lượng, chất lượng, đặc điểm kỹ thuật, và đóng gói được quy định trong hợp đồng.

Ngoại trừ những trường hợp đã được các bên thỏa thuận khác, hàng hóa bị coi là không phù hợp với hợp đồng nếu:

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

ii. Hàng hóa đáp ứng được mục đích cơ bản của người mua tại thời điểm ký kết hợp đồng.

iii. Hàng hóa phù hợp với mẫu mã kiểu dáng mà người bán đã giao cho người mua.

iv. Hàng hóa được đóng gói theo phương pháp thông thường cho những hàng hóa cùng loại hoặc bằng các cách thích hợp để giữ gìn và bảo vệ hàng hóa đó (điều 224).

Theo quy định của pháp luật nói chung, nếu hàng hóa không thỏa mãn một trong những yêu cầu nói trên thì người mua có quyền yêu cầu người bán chịu trách nhiệm. Điều 35 Công ước Viên và điều 39 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 cũng có quy định về các trường hợp giao hàng không phù hợp với điều kiện hợp đồng tương tự như đạo luật thống nhất này. Tuy nhiên, theo điều 34 khoản 3 Công ước Viên năm 1980, điều 40 khoản 1 Luật Thương mại Việt Nam

năm 2005, điều 444 khoản 4 Bộ Luật Dân sự Việt Nam năm 2005 người bán không chịu trách nhiệm do hàng hóa không phù hợp với điều kiện hợp đồng nếu người mua đã biết hoặc không thể không biết sự không phù hợp của hàng hóa ở thời điểm ký kết hợp đồng. Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung không quy định trường hợp ngoại lệ này mà chỉ đưa ra thời điểm mà người bán phải chịu trách nhiệm đối với những khiếm khuyết của hàng hóa. Điều 225 quy định: “*Theo quy định của hợp đồng và điều khoản về nghĩa vụ của người bán, người bán chịu trách nhiệm cho bất kỳ khiếm khuyết thương mại nào được phát hiện vào thời điểm rủi ro được chuyển sang cho*

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

người mua, thậm chí là những khuyết xuất hiện là hậu quả của việc chuyển rủi ro”.

Trong trường hợp giao hàng trước thời hạn, người bán có quyền, cho đến trước khi hết hạn giao hàng, giao một phần hay giao một số lượng thiếu, hoặc giao hàng mới thay cho hàng đã giao không phù hợp với hợp đồng, hoặc khắc phục mọi sự không phù hợp của hàng hóa đã giao với điều kiện là việc làm đó không gây cho người mua một sự trở ngại hay chi phí vô lý nào (điều 226).

- Đối với nghĩa vụ bảo hành đối với hàng hóa, người bán phải bảo hành đối với bất kỳ ẩn tỳ nào của hàng hóa. Cụ thể, theo quy định của điều 231, việc bảo hành sẽ phải được người bán thực hiện khi mà ẩn tỳ của hàng hóa làm giảm giá trị sử dụng của hàng hóa đến mức mà người mua không dự tính được trước hoặc người mua sẽ đưa ra một mức giá thấp hơn nếu người mua phát hiện ra khuyết tật này. Nghĩa vụ bảo hành này người bán không chỉ phải đảm bảo cho người mua mà bản thân nhà sản xuất cũng phải đảm bảo cho người mua hàng của mình. Nói cách khác, người mua khi rơi vào tình trạng trên, có thể yêu cầu nhà sản xuất hoặc người bán trung gian phải thực thi nghĩa vụ bảo hành đối với hàng hóa. Có thể nói, đây là một quy định khá rõ ràng cho phép người mua bảo vệ được quyền lợi của mình khi hàng hóa nhận được có ẩn tỳ.

Trên đây là ba nghĩa vụ cơ bản của người bán đối với người mua. Về cơ bản, có thể thấy, Luật Thống nhất về pháp luật thương mại kế thừa nhiều quy định của Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Sự chuyển hóa này sẽ giúp cho quá trình áp dụng các quy định của đạo luật thống nhất kể trên dễ dàng hơn.

Về nghĩa vụ của người mua, Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 của OHADA đưa ra các quy định điều chỉnh hai nghĩa vụ cơ bản của người mua là nghĩa vụ thanh toán tiền hàng và nghĩa vụ nhận hàng.

- Đối với nghĩa vụ thanh toán tiền hàng, theo quy định của điều 234, nghĩa vụ thanh toán tiền hàng của người mua bao gồm nghĩa vụ thực hiện tất cả các bước và các thủ tục nhằm tạo thuận lợi cho việc thanh toán theo quy định trong hợp đồng và pháp luật có liên quan.

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

*định trong hợp đồng thì người mua phải trả tiền khi người bán đặt hàng hóa hay chứng từ hàng hóa dưới quyền định đoạt của người mua. Người bán có thể đặt điều kiện việc thanh toán tiền hàng phải được thực hiện vào lúc giao hàng hoặc giao chứng từ”.*

Để ràng buộc nghĩa vụ của người mua trong việc thanh toán hợp đồng, thì điều khoản về giá cả phải được quy định rõ trong hợp đồng được giao kết giữa các bên. Nếu thiếu điều khoản về giá cả trong hợp đồng mua bán thì hợp đồng đó có thể bị tuyên vô hiệu vì không đáp ứng điều kiện về điều khoản chủ yếu của hợp đồng, trừ khi các bên đã ngụ dựa vào giá đã được ấn định cho loại hàng hóa như vậy khi hàng hóa này được đem bán trong những điều kiện tương tự của ngành buôn bán hữu quan. Việc thiếu điều khoản về giá cả có thể được hiểu là hai bên của hợp đồng đã không quy định giá cả một cách trực tiếp hoặc gián tiếp, hoặc không quy định cách xác định giá. Điều này sẽ dẫn tới tranh chấp giữa các bên khi thực hiện hợp đồng. Mặt khác, do việc mua bán không được tiến hành một cách hợp pháp, người bán sẽ phải gánh chịu rủi ro về việc đòi người mua thanh toán tiền hàng.

Nếu trong hợp đồng có quy định rằng giá cả hàng hóa được ấn định theo trọng lượng của hàng hóa thì giá sẽ được xác định theo trọng lượng tịnh nếu các bên không có thỏa thuận khác (điều 236). Quy định này của Luật Thống nhất cũng tương tự như quy định tại điều 56 của Công ước Viên năm 1980. Điều này một lần nữa cho thấy sự tương thích giữa các quy định của Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 của OHADA với các quy định của CISG.

Ngoài ra, người mua phải có nghĩa vụ áp dụng các biện pháp thực hiện cần thiết “theo quy định của hợp đồng và tuân thủ mọi luật lệ và những thủ tục để có thể thanh toán tiền hàng” cho người bán. Về thời gian và địa điểm thanh toán, điều 238 quy định: “*Trường hợp người mua không có nghĩa vụ phải trả tiền vào một thời gian cụ thể nào xác định được quy*

Cùng với mục đích giải thích hợp đồng khi thời hạn thanh toán không được quy định rõ ràng, điều 238 cũng quy định tiếp “*Nếu hợp đồng quy định việc chuyển chở hàng hóa, người bán có thể gửi hàng đi trong điều kiện hàng hóa hoặc các chứng từ hàng hóa chỉ được giao cho người mua khi người mua thanh toán tiền hàng”.*

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Trong khi đó, về thời hạn thanh toán, điều 239 quy định: “*Người mua phải trả tiền vào ngày được quy định trong hợp đồng hoặc được xác định theo hợp đồng, mà không cần có một lời yêu cầu hay thực hiện một thủ tục nào khác từ phía người bán*”. Tuy nhiên, trừ phi các bên kết ước có những thỏa thuận khác, người mua có nghĩa vụ thanh toán tiền hàng trước khi họ được phép kiểm tra hàng hóa.

Nếu các bên của hợp đồng không thể thỏa thuận về địa điểm thanh toán nhưng lại thỏa thuận được một địa điểm giao hàng hoặc địa điểm chuyển giao chứng từ nhận hàng thì việc thực hiện sẽ được thực hiện tại địa điểm đó. Điều 237 quy định trường hợp người mua không bị ràng buộc phải thanh toán ở một địa điểm cụ thể, thì người mua có thể trả người bán tại trụ sở kinh doanh của người bán, hoặc tại nơi mà việc thanh toán sẽ được thực hiện cùng lúc với việc giao hàng hóa hoặc chuyển giao chứng từ, hay được thỏa thuận cho việc giao hàng hoặc chuyển giao chứng từ, tài liệu.

Tuy nhiên, khác với CISG<sup>27</sup>, Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 không có quy định về việc người bán thay đổi trụ sở thương mại chính của mình sau khi hợp đồng được ký kết. Do đó, điều này cũng có thể dẫn đến những tranh chấp phát sinh liên quan đến những chi phí phát sinh từ việc thanh toán gây ra bởi việc người bán đã thay đổi trụ sở kinh doanh của mình sau khi hợp đồng được giao kết.

- **Đối với nghĩa vụ nhận hàng**, Luật Thống nhất về pháp luật thương mại

chung năm 1997 của OHADA quy định rất cụ thể về nghĩa vụ nhận hàng của người bán. Tương tự quy định của Công ước Viên 1980, theo quy định của OHADA, khi thực hiện nghĩa vụ nhận hàng của mình

người mua phải phối hợp với người bán để việc giao hàng được tiến hành thuận lợi. Nghĩa vụ nhận hàng của người mua được quy định tại điều 240 của Đạo

luật thống nhất này, bao gồm: “Thực hiện mọi hành

vi mà người bán có quyền chờ đợi ở họ một cách hợp lý để cho phép người bán thực hiện việc giao hàng và tiếp nhận hàng hóa”

<sup>27</sup> CISG quy định rõ ràng rằng: “Người bán phải gánh chịu những rủi ro về sự gia tăng phí tổn để thực hiện việc thanh toán do sự thay đổi địa điểm của trụ sở thương mại chính của mình sau khi hợp đồng được ký kết”

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

*Thứ ba, Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 đã đưa ra các quy định để xác định một cách cụ thể thời điểm chuyển quyền sở hữu và thời điểm chuyển rủi ro đối với hàng hóa.*

Nếu người mua không phối hợp cùng với người bán trong quá trình thực hiện nghĩa vụ nhận hàng thì người mua sẽ chịu trách nhiệm về mọi phí tổn cũng như mọi thiệt hại của hàng hóa sau khi đã nhận hàng.

Trường hợp người mua chậm chạp trong việc nhận hàng hoá hoặc không trả tiền, trong khi các khoản thanh toán và giao hàng được thực hiện đồng thời, thì người bán sẽ thực hiện các biện pháp hợp lý tại nơi hàng hóa vẫn thuộc quyền sở hữu của người bán hay đặt dưới quyền kiểm soát của người bán để đảm bảo sự an toàn cho hàng hóa. Người bán được quyền giữ hàng hoá cho đến khi người mua bồi thường toàn bộ chi phí phát sinh cho sự an toàn của hàng hóa.<sup>28</sup>

Trường hợp người mua đã nhận được hàng hóa và muốn từ chối chúng thì phải thực hiện các bước hợp lý trong từng hoàn cảnh cụ thể để đảm bảo an toàn cho hàng hóa. Người mua được quyền giữ hàng hóa cho đến khi người bán bồi hoàn toàn bộ chi phí phát sinh cho sự an toàn của hàng hóa.<sup>29</sup> Bên người bị ràng buộc phải thực hiện các bước để đảm bảo sự an toàn của hàng hoá, có thể lưu trữ chúng trong các kho hàng của một bên thứ ba với chi phí của bên kia, trừ khi các chi phí đó không hợp lý.

Bên chịu trách nhiệm về sự an toàn của hàng hoá có thể bán chúng theo các phương thức thích hợp nếu bên kia chậm chễ trong việc nhận hàng, trong thanh toán tiền hàng, hoặc trong việc bồi hoàn các chi phí liên quan đến bảo đảm an toàn cho hàng hóa, đồng thời thông báo cho bên kia biết việc bán hàng hóa đó. Bên bán hàng hóa có quyền khấu trừ số tiền thu được từ việc bán hàng hóa bằng với chi phí đảm bảo an toàn cho hàng hóa để đảm bảo sự công bằng với bên kia (Điều 244).

*Về thời điểm chuyển quyền sở hữu, trong hợp đồng mua bán hàng hóa, việc xác định thời điểm chuyển quyền sở hữu đối với hàng hóa từ người bán sang người mua có ý nghĩa pháp lý hết sức quan trọng. Tính pháp lý của việc xác định thời*

<sup>28</sup> Điều 241, Đạo luật thống nhất liên quan đến luật thương mại chung

<sup>29</sup> Điều 242, Đạo luật thống nhất liên quan đến luật thương mại chung

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

mẫu đơn đặt hàng, hay thông báo giao hàng không muộn hơn ngày đưa ra điều khoản này.

điểm chuyển quyền sở hữu hàng hóa được thể hiện ở chỗ: ngay sau thời điểm chuyển quyền sở hữu, quyền định đoạt của người bán đối với hàng hóa cũng sẽ chấm dứt còn người mua có quyền sở hữu hàng hóa – đối tượng của hợp đồng. Trong nhiều trường hợp, mặc dù chưa nhận được hàng hóa nhưng người mua vẫn có toàn quyền định đoạt đối với hàng hóa chẳng hạn như người mua có quyền bán hàng hóa cho người thứ ba, quyền thế chấp hàng hóa, yêu cầu người gây ra tổn thất hoặc nhà bảo hiểm (nếu lô hàng được mua bảo hiểm) bồi thường thiệt hại. Thêm vào đó, sau thời điểm hàng hóa trở thành tài sản của người mua, chủ nợ của người mua có quyền yêu cầu đối với tài sản đó, và người mua phải chịu trách nhiệm trước người thứ ba về những tổn thất do hàng hóa gây ra.

Thông thường, quy định của pháp luật về thời điểm chuyển quyền sở hữu đối với hàng hóa từ người bán sang người mua là quy phạm có tính chất lựa chọn, tức là các bên có quyền tự do thỏa thuận thời điểm chuyển quyền sở hữu đối với hàng hóa.<sup>30</sup> Pháp luật chỉ can thiệp khi không có sự thỏa thuận của các bên. Cũng như quy định của nhiều nước, Luật thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 quy định rằng các bên có quyền tự do thỏa thuận về thời điểm chuyển giao quyền sở hữu của hàng hóa. Nếu hợp đồng không quy định hoặc trừ khi có sự thỏa thuận khác giữa các bên, “việc chuyển giao quyền sở hữu về hàng hóa sẽ được tính từ thời điểm người mua nhận hàng”<sup>31</sup>. Điều 284 đưa ra trường hợp ngoại lệ, bổ sung cho điều 283, theo đó, “các bên có thể tự do thỏa thuận về việc trì hoãn chuyển giao quyền sở hữu về hàng hóa cho đến khi người mua hoàn thành việc thanh toán tiền hàng”.

Điều khoản bảo lưu quyền sở hữu hàng hóa sẽ có hiệu lực pháp lý giữa hai bên chỉ khi người mua biết được bằng cách chỉ ra trong hợp đồng mua bán,

Điều khoản bảo lưu quyền sở hữu sẽ ràng buộc bên thứ ba, có hiệu lực pháp lý chỉ khi nó được đăng ký tại cơ quan đăng ký thương mại và Tín dụng động sản

<sup>30</sup> Thực tiễn mua bán hàng hóa ở Pháp, Đức, khoản 1 Điều 17 Luật bán hàng của Anh năm 1979. Điều 2-401 Bộ luật Thương mại thống nhất Hoa Kỳ

<sup>31</sup> Điều 283, Luật Thương mại chung

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

phù hợp với các quy định tại Mục II của đạo luật thống nhất này về đăng ký thương mại và tín dụng động sản.

**Về thời điểm chuyển rủi ro**, hoạt động mua bán hàng hóa đặc biệt là mua bán hàng hóa quốc tế thường gặp rất nhiều rủi ro vì hợp đồng mua bán hàng hóa có

liên quan chặt chẽ đến hợp đồng vận chuyển hàng hóa và hàng cũng thường bị mất mát hay hư hỏng trong quá trình vận chuyển. Sự mất mát có thể xảy ra cho hàng hóa vì những nguyên nhân như hỏa hoạn, trộm cắp hoặc do nhiều hình thức khác vào bất kỳ thời điểm nào trước khi giao hàng, trong thời gian vận chuyển, trong lúc kiểm tra hàng hóa và kể cả khi hàng hóa đã được giao cho người mua. Khái niệm về sự di chuyển rủi ro (transfer of risk) dùng để chỉ một thời điểm khi một bên kết ước chấm dứt trách nhiệm của mình đối với hàng hóa đồng thời bắt đầu thời điểm ràng buộc trách nhiệm của bên kết ước còn lại đối với hàng hóa.

Có thể nói, rủi ro là điều không ai muốn, vì vậy việc xác định thời điểm mà từ đó người bán hết phải chịu rủi ro và người mua bắt đầu phải chịu rủi ro đối với hàng hóa vừa có ý nghĩa pháp lý, vừa có ý nghĩa thực tiễn quan trọng. Chính vì vậy, để tránh những tranh chấp liên quan đến việc xác định thời điểm chuyển giao rủi ro, Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung của OHADA đã đưa ra những quy định tương đối cụ thể để xác định thời điểm này. Cụ thể, điều 285 quy định: “Việc chuyển giao quyền sở hữu đối với hàng hóa sẽ dẫn đến việc chuyển giao rủi ro”<sup>32</sup>. Điều này có nghĩa là một khi quyền sở hữu về hàng hóa đã được chuyển từ người

bán cho người mua thì những rủi ro về hàng hóa đó đương nhiên cũng sẽ được chuyển.

Tuy nhiên, việc mất mát hay hư hại của hàng hoá phát sinh sau khi chuyển giao các rủi ro cho người mua sẽ không làm giảm nghĩa vụ thanh toán tiền hàng của người mua, trừ khi mất mát hay hư hại đó là do lỗi của người bán (điều 285). Trong trường hợp hợp đồng mua bán có quy định cụ thể về việc vận chuyển hàng hoá, rủi ro được chuyển giao cho người mua ngay khi hàng hóa được giao cho người vận

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Right: -0", Space Before: 3 pt

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

<sup>32</sup> Pháp luật của Pháp cũng quy định rủi ro đối với hàng hóa được chuyển sang người mua đồng thời với việc chuyển quyền sở hữu. Một số nước như Đức, Mỹ và Liên Bang Nga lại quy định rủi ro được chuyển sang người mua tại thời điểm người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng theo quy định của hợp đồng.

Formatted: Dutch (Netherlands)

chuyển đầu tiên. Đồng thời, việc người bán được ủy quyền để giữ các chứng từ, tài liệu liên quan đến hàng hoá sẽ không ảnh hưởng đến việc chuyển giao rủi ro (điều 286). Trường hợp hàng hóa được bán ra trong quá trình vận chuyển, những rủi ro sẽ được chuyển giao cho bên mua kể từ thời điểm hợp đồng được ký kết. Tuy nhiên, tại thời điểm ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa, người bán đã biết hoặc sẽ phải biết rằng thực tế là hàng hoá đã bị hỏng hoặc bị hư hại mà không thông báo cho người mua biết, thì những mất mát hay hư hại đó sẽ do người bán chịu trách nhiệm.

Formatted: Dutch (Netherlands), Expanded by 0.5 pt

Nói tóm lại, từ thời điểm rủi ro được chuyển sang cho người mua, về nguyên tắc, người mua phải chịu mọi hậu quả của việc hàng hóa bị mất mát,

Formatted: Dutch (Netherlands)

hư hỏng xảy ra đối với hàng hóa sau thời điểm đó. Do đó, để buộc người bán phải chịu trách nhiệm về khuyết tật, hay mất mát của hàng hóa thì người mua phải chứng minh được rằng, hàng hóa bị mất mát hay hư hỏng trước thời điểm rủi ro được chuyển sang người mua.

Formatted: Dutch (Netherlands)

Nếu việc mua bán liên quan đến các loại hàng hóa chưa được xác định rõ

ràng thì hàng hóa đó được coi là đặt dưới quyền định đoạt của người mua chỉ khi

chúng được xác định rõ ràng là phù hợp với mục đích của hợp đồng. Việc chuyển

giao những rủi ro thì chỉ diễn ra sau khi có những xác định rõ ràng như vậy<sup>33</sup>.

***Thứ tư, Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 quy định một cách cụ thể trách nhiệm của một bên đối với bên kia khi xảy ra hành vi vi phạm nghĩa vụ được quy định trong hợp đồng mua bán hàng hóa.***

**Formatted:** Dutch (Netherlands), Expanded by 0.4 pt

Khi xảy ra hành vi vi phạm nghĩa vụ được quy định trong hợp đồng mua bán hàng hóa, bên có quyền lợi bị vi phạm có thể áp dụng nhiều chế tài

từ nhẹ tới nặng để quy trách nhiệm đối với bên vi phạm. Tuy nhiên, cũng cần lưu ý là, không phải mọi trường hợp bên vi phạm đều phải chịu trách nhiệm về sự vi phạm hợp đồng của mình, nói cách khác, bên vi phạm có thể được miễn trách nếu chứng minh được các căn cứ miễn trách đã xảy ra trên thực tế và là nguyên nhân dẫn đến hành vi vi phạm hợp đồng đó.

**Formatted:** Dutch (Netherlands)  
**Formatted:** Dutch (Netherlands)

<sup>33</sup> Điều 288, Đạo luật thống nhất liên quan đến Luật Thương mại chung.

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

**i) Về các chế tài:**

Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 đã dành một phần tương đối lớn các điều khoản trong quyển 5, chương 3, mục “nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán” để quy định các chế tài được áp dụng trong trường hợp một bên vi phạm hợp đồng. Theo các quy định tại mục này, bên bị vi phạm có thể áp dụng một số chế tài như: buộc thực hiện đúng hợp đồng, buộc bồi thường thiệt hại, tạm ngừng thực hiện hợp đồng và hủy hợp đồng. Cụ thể:

**- Chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng:**

Chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng là đặc trưng của hệ thống pháp luật các nước châu Âu bởi họ cho rằng khi giao kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa, người mua thường mong nhận được hàng còn người bán mong nhận được tiền hàng. Cũng xuất phát từ mục đích này mà pháp luật cho phép người mua có quyền yêu cầu người bán thực hiện nghĩa vụ thực tế là giao hàng theo đúng tên hàng, số lượng, chất lượng, thời gian, địa điểm mà hợp đồng đã quy định (điều 341 Bộ luật Thương mại Đức, Khoản 2 Điều 1229 Bộ luật Dân sự Đức)<sup>34</sup>

mua được quyền yêu cầu người bán giao hàng thay thế. Yêu cầu chỉ có hiệu lực trong thời hạn thông báo do hai bên thỏa thuận trong hợp đồng;

Với cách hiểu tương tự như vậy và trên cơ sở kế thừa các quy định của Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 quy định nếu một trong các bên, người bán hoặc người mua, vi phạm hợp đồng thì bên kia có quyền yêu cầu bên vi phạm phải thực hiện đúng theo nghĩa vụ của mình đã được quy định trong hợp đồng (điều 249 đoạn 2, điều 256 đoạn 2).

Trong trường hợp người bán vi phạm nghĩa vụ thì người mua có quyền yêu cầu người bán thực hiện đúng nghĩa vụ hợp đồng bằng các cách sau:

+ Nếu người bán giao hàng hóa kém chất lượng, không phù hợp với hợp đồng thì người

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

<sup>34</sup> PGS.TS. Nguyễn Văn Luyện – TS. Lê Thị Bích Thợ - TS. Dương Anh Sơn (2005), Giáo trình Luật hợp (Netherlands) đồng thương mại quốc tế, NXB Đại học Quốc gia TP Hồ Chí Minh, Tr 49. **Formatted:** Dutch

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

+ Nếu người bán không thực hiện nghĩa vụ giao hàng cùng loại đúng quy định thì người mua có quyền mua hàng mới thay thế bên vi phạm có nghĩa vụ thanh toán;

Formatted: Right: -0", Space Before: 3 pt định

+ Trong trường hợp người mua tự sửa chữa những khuyết tật của hàng hóa thì người bán có nghĩa vụ phải thanh toán những chi phí liên quan đến việc sửa chữa khuyết tật cho người mua.

Việc sửa chữa khuyết tật hay đổi hàng kém chất lượng bằng hàng khác được người bán thực hiện trong thời hạn hợp đồng thì người mua không có quyền áp dụng chế tài phạt vi phạm hay đòi bồi thường thiệt hại trong trường hợp này, còn nếu việc sửa chữa khuyết tật hay đổi hàng được người bán thực hiện khi thời hạn của hợp đồng đã hết thì người mua có quyền đòi bồi thường thiệt hại.

Khi áp dụng chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng, người mua có thể cho người bán một thời hạn bổ sung hợp lý để người bán thực hiện nghĩa vụ của mình. Trước khi hết thời hạn đó, người mua không được yêu cầu bồi thường bất kỳ các căn cứ sẵn với anh ta trong trường hợp vi phạm hợp đồng, trừ khi người mua đã nhận được thông báo từ người bán rằng người bán không thể thực hiện được nghĩa vụ của mình trong thời hạn quy định. Tuy nhiên, người mua sẽ không bị mất quyền đòi bồi thường thiệt hại do người bán chậm trễ trong việc thực hiện nghĩa vụ của mình<sup>35</sup>.

Formatted: Dutch (Netherlands)

Trong trường hợp người mua không thực hiện một nghĩa vụ nào đó thì người bán có thể.

+ Yêu cầu người mua trả tiền, nhận hàng hay thực hiện các nghĩa vụ khác;

+ Cho người mua một thời hạn bổ sung để thực hiện nghĩa vụ. Trong thời hạn này, người bán không được áp dụng một biện pháp bảo hộ pháp lý nào trừ trường hợp người mua người mua tuyên bố không thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng. Tuy nhiên trong trường hợp này người bán không mất quyền yêu cầu đòi bồi thường thiệt hại do người mua chậm trễ trong việc thực hiện nghĩa vụ của mình.

Formatted: Dutch (Netherlands)  
Formatted: Dutch (Netherlands)

<sup>35</sup> Điều 251, Đạo luật thống nhất liên quan đến Luật Thương mại chung.



*lại hàng hóa thì bên đòi bồi thường thiệt hại có thể đòi nhận phần chênh lệch giữa*

*giá hợp đồng và giá mua thay thế cũng như mọi khoản tiền bồi thường thiệt hại*

*khác mà người này có thể được hưởng”<sup>36</sup>. Theo điều khoản này, nếu một bên hủy*

*hợp đồng lại thực hiện một giao dịch thay thế với dụng ý ngay tình (good faith), như*

*người mua đã nhận được hàng hóa thay thế hoặc người bán bán lại hàng hóa cho bên thứ ba, thì khoản tiền bồi thường là sự chênh lệch giá cả theo hợp đồng và giá cả thực tế thu được từ giao dịch thay thế đó. Tuy vậy, Đạo luật thống nhất Liên quan đến Thương mại chung lại không có quy định đối với trường hợp nếu bên*

### **- Bồi thường thiệt hại**

Bồi thường thiệt hại là hình thức trách nhiệm do không thực hiện hay thực hiện không đúng các nghĩa vụ được quy định trong hợp đồng được tất cả hệ thống pháp luật trên thế giới áp dụng.

Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung của OHADA năm 1997 quy định bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bên vi phạm bồi thường cho mình những “*thiệt hại (...) được tính bằng với tổng thiệt hại phát sinh và lợi nhuận bị mất*” mà bên bị thiệt hại phải gánh chịu. Theo điều khoản này, bên vi phạm hợp đồng phải chịu trách nhiệm cho bất kỳ sự tổn thất nào của hàng hóa trong phạm vi trách nhiệm của bên vi phạm mà không có quy định cụ thể rằng sự tổn thất đó là có thể tiên liệu trước. Điều 1150, Bộ Dân Luật Pháp giới hạn tổn thất mà bên vi phạm phải chịu là “*những tổn thất đã được tiên liệu trước vào lúc ký kết hợp đồng*”. Điều 74 của CISG cũng quy định “*phần lợi nhuận bị mất mà lẽ ra bên kia được hưởng đã được bên vi phạm hợp đồng dự liệu trước hoặc đáng lẽ phải được dự liệu trước vào lúc ký kết hợp đồng*” như là một hậu quả có thể xảy ra do vi phạm hợp đồng tính đến các tình tiết mà họ đã biết hoặc đáng lẽ phải biết. Quy tắc cơ bản về việc đòi bồi thường thiệt hại của Công ước CISG khá quen thuộc đối với luật pháp tại các quốc gia theo hệ thống civil law và theo hệ thống common law.

Về giá trị tính toán các khoản đòi bồi thường thiệt hại trong một số trường

hợp cụ thể, Luật thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 áp dụng quy

tắc: “*Khi hợp đồng bị hủy và người mua đã mua hàng thay thế và người bán đã bán*

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

<sup>36</sup> Điều 265, Đạo luật thống nhất liên quan đến Luật Thương chung

Formatted: Dutch (Netherlands)  
Formatted: Dutch (Netherlands)

3) Cung cách sử dụng của bên kia trong việc chuẩn bị thực hiện hay trong khi thực hiện hợp đồng.

**- Hủy bỏ hợp đồng**

Nếu một bên có sự vi phạm cơ bản khi thực hiện hợp đồng, một giải pháp có hiệu lực dành cho người bị thiệt hại là tuyên bố hủy bỏ hợp đồng (Avoidance). Điều 246, Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 quy định: “Nếu trước ngày quy định cho việc thực hiện hợp đồng, mà thấy hiển nhiên rằng một bên sẽ gây ra một vi phạm cơ bản các nghĩa vụ của hợp đồng thì bên kia có thể yêu cầu tòa án có thẩm quyền tuyên bố hủy hợp đồng”.

57

tuyên bố hủy hợp đồng không tham gia vào một giao dịch thay thế khác (tức là không mua hàng thay thế hoặc không bán lại hàng chiếu theo điều 265). Điều 76 khoản 1 CISG quy định cụ thể về trường hợp này như sau: “*Khi hợp đồng bị hủy và hàng có một giá hiện hành, bên đòi bồi thường thiệt hại có thể, nếu họ đã không mua hàng thay thế hay bán lại hàng (...), đòi nhận phần chênh lệch giữa giá ấn định trong hợp đồng và giá hiện hành lúc hủy hợp đồng, cùng mọi khoản tiền bồi thường thiệt hại khác (...)*”. Mặc dầu vậy, nếu bên đòi bồi thường thiệt hại đã tuyên bố hủy hợp đồng sau khi đã tiếp nhận hàng hóa, thì giá hiện hành vào lúc tiếp nhận hàng hóa được áp dụng và không phải là giá hiện hành vào lúc hủy hợp đồng”. Có thể nói rằng Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 đã có những thiếu sót khi quy định về vấn đề này. Khi sử dụng luật của OHADA để điều chỉnh về hợp đồng thương mại, các bên phải chú ý về điều khoản đòi bồi thường thiệt hại và có thể cụ thể hóa vấn đề này bằng một thỏa thuận trong hợp đồng.

**- Tạm ngừng thực hiện hợp đồng**

Điều 245, Luật thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 quy định: Một bên có thể ngừng việc thực hiện nghĩa vụ của mình trước khi tòa án có thẩm quyền cho phép nếu có dấu hiệu cho thấy rằng sau khi hợp đồng được ký kết, bên kia sẽ không thực hiện một phần chủ yếu những nghĩa vụ của họ:

1) Một sự khiêm khuyết nghiêm trọng trong khả năng thực hiện hay trong khi thực hiện hợp đồng.

2) Bên kia không có khả năng thanh toán tiền hàng.

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

người mua trả cho người bán. Trường hợp người mua phải hoàn trả hàng hoá toàn bộ hoặc một phần, người mua cũng sẽ trả người bán một khoản lợi nhuận tương đương với những gì người bán kiếm được từ số hàng hóa đó.

Điều 248 Luật thống nhất về pháp luật thương mại chung định nghĩa về vi phạm hợp đồng là: Một sự vi phạm hợp đồng do một bên gây ra là vi phạm cơ bản nếu sự vi phạm đó gây thiệt hại cho bên kia tới mức mà trong trường hợp đáng kể

Để thực hiện quyền này, bên bị thiệt hại, trong mọi trường hợp phải thông báo cho bên đối ước biết sự hủy bỏ đó và sau khi đã thông báo, bên bị thiệt hại được miễn bất kỳ nghĩa vụ nào mà hợp đồng đã quy định. Khi đã thông báo cho bên đối ước biết việc hủy hợp đồng, bên bị thiệt hại có thể hoàn lại bất kỳ loại hàng hóa nào mà mình đã nhận được. Điều 271 quy định:

*“Người mua sẽ mất quyền tuyên bố hủy hợp đồng hay đòi người bán phải giao hàng thay thế nếu họ không thể hoàn lại hàng hóa trong tình trạng khi họ nhận được hàng hóa đó”*

*Quy định này sẽ không được áp dụng nếu sự kiện không thể hoàn lại hàng hóa hoặc không thể hoàn lại hàng hóa trong tình trạng giống như tình trạng khi người mua nhận hàng không phải do một hành động hay một sự sơ xuất từ phía người mua”.*

Khi một bên kết ước tuyên bố hủy bỏ hợp đồng chỉ những điều khoản về nghĩa vụ thi hành là vô hiệu lực. Sự tuyên bố hủy bỏ hợp đồng không làm mất hiệu lực của những điều khoản trong hợp đồng liên quan đến phương thức giải quyết tranh chấp (như điều khoản trọng tài, điều khoản chọn luật, điều khoản chọn tòa án có thẩm quyền xét xử).

Về hiệu lực của các điều khoản liên quan đến quyền và nghĩa vụ của các bên, Điều 272, Điều 273 quy định: Người mua đã bị mất quyền tuyên bố chấm dứt hợp đồng hoặc yêu cầu người bán giao hàng hóa thay thế theo quy định ở điều khoản trước, được giữ nguyên quyền căn cứ theo các điều khoản quy định người mua được hưởng quyền đó trong hợp đồng. Trường hợp người bán có nghĩa vụ phải hoàn trả lại tiền hàng cho người mua, thì người bán cũng phải hoàn trả cả phần lãi suất trên số tiền đó kể từ ngày

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

lấy đi cái mà họ có quyền mong chờ từ hợp đồng, trừ phi sự vi phạm đó xảy ra là do

bên thứ ba hoặc do sự cố nằm ngoài sự kiểm soát của bên vi phạm<sup>37</sup>.

Nói chung, người bán và người mua chấp nhận thực hiện những gì đã quy định trong hợp đồng mà họ đã kết ước trên cơ sở tự do về ý chí. Khi một bên kết ước, một cách thực sự, đã không giao cho bên đối ước cái mà người này có quyền được nhận trên cơ sở của hợp đồng mà họ tham gia, thì đó là một sự vi phạm cơ bản (fundamental breach). Chế định về vi phạm cơ bản hợp đồng cũng là một trong những chế định mới được đưa vào Luật Thương mại Việt Nam 2005. Việc phân biệt thế nào là vi phạm cơ bản và thế nào là vi phạm không cơ bản có ý nghĩa quan trọng trong việc xác định hậu quả pháp lý. Khi xảy ra một sự vi phạm cơ bản thì bên bị vi phạm mới được phép yêu cầu hủy hợp đồng. Việc phân biệt hai hình thức vi phạm cơ bản và không cơ bản sẽ đảm bảo được sự công bằng trong hoạt động kinh doanh thương mại, tránh trường hợp một trong các bên lấy cớ vi phạm hợp đồng để tuyên bố hủy hợp đồng.

#### ii) **Các trường hợp miễn trách do vi phạm hợp đồng thương mại**

Điều 267 Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 của OHADA quy định:

*“~~Một bên sẽ không phải chịu trách nhiệm về việc không thực hiện bất kỳ một nghĩa vụ nào đó của họ nếu chứng minh được rằng việc không thực hiện ấy là do một cản trở nằm ngoài tầm kiểm soát của họ, chẳng hạn như hành động của một bên thứ ba hoặc trường hợp bất khả kháng~~”.*

Như vậy, căn cứ theo quy định này có thể nảy sinh vấn đề, người bán có thể được miễn trừ trách

nhiệm trong trường hợp giao hàng có khuyết tật nhưng không phải do lỗi của mình hoặc ngược lại người mua không thanh toán **tiền hàng hoặc vi phạm** bất kỳ nghĩa vụ nào của mình cũng có thể được miễn trách nếu họ chứng minh được sự vi phạm đó được gây ra bởi các trường hợp **miễn trách**. Cụ thể hơn, điều 268 đã bổ sung thêm: **“Trong trường hợp việc không thực hiện nghĩa vụ của một trong các bên là do một hành động của một bên thứ ba được uỷ thác để thực**

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

<sup>37</sup> Điều này tương tự với điều 25 CISG: “*Một sự vi phạm hợp đồng do một bên gây ra là sự vi phạm cơ bản nếu sự vi phạm đó làm bên đối ước bị thiệt hại mà người bị thiệt hại, trong một chừng mực đáng kể, bị mất cái mà họ có quyền mong đợi trên cơ sở hợp đồng, trừ phi bên vi phạm không tiên liệu được hậu quả đó và một người có lý trí minh mẫn cũng sẽ không tiên liệu được nếu họ cũng ở vào hoàn cảnh tương tự*”

thực thi hợp đồng đã được dự tính một cách rõ ràng<sup>38</sup>.

*\* Hành động của bên thứ ba*

Đạo luật thống nhất liên quan đến luật Thương mại chung (Điều 268) quy định cụ thể những trường hợp, theo đó bên không thực hiện nghĩa vụ hay thực hiện nghĩa vụ không đúng sẽ không phải chịu trách nhiệm mà việc không thực hiện nghĩa vụ không đúng đó do lỗi của người thứ ba. Tuy vậy, nếu nguyên nhân gây vi phạm nghĩa vụ hợp đồng là do người thứ ba thực hiện hành động được ủy thác thì bên vi phạm tức là bên giao ủy thác sẽ không được miễn trách.

hiện tất cả hay một phần của hợp đồng, thì bên đó sẽ không được miễn trừ trách nhiệm của mình". Tuy nhiên, trong một số trường hợp một trong các bên không thể thực hiện nghĩa vụ của mình theo quy định hợp đồng do xuất hiện những tình huống khách quan đặc biệt hay tình huống pháp luật. Ví dụ, nhà máy của người bán bị phá hủy do hỏa hoạn, hay hợp đồng không thể thực hiện được do Liên Hiệp Quốc thông qua lệnh cấm vận hay nhà nước nhập khẩu cấm nhập khẩu hoặc xuất khẩu hàng hóa nào đó... Những tình huống này được gọi là trường hợp bất khả kháng và được pháp luật hầu hết các nước cũng như pháp luật thương mại quốc tế điều chỉnh.

*\* Bất khả kháng*

"Bất khả kháng hay điều kiện bất khả kháng (từ

tiếng Pháp: *force majeure* để chỉ "hiệu lực/sức mạnh lớn hơn") là một điều khoản phổ biến trong các hợp đồng, về cơ bản để giải phóng một hay các bên ra khỏi các trách nhiệm pháp lý hay các

bổn phận khi các sự kiện hay tình huống bất thường ngoài tầm kiểm soát của các

bên, như chiến tranh, đình công, nổi loạn, tội phạm, thiên tai (như lũ lụt, động đất,

phun trào núi lửa), dịch họa v.v xảy ra, và việc đó ngăn cản một hay các bên của

hợp đồng trong việc hoàn thành bổn phận và nghĩa vụ của mình theo hợp đồng. Tuy

nhiên, bất khả kháng không nhằm mục tiêu bảo chữa cho các sơ suất hay hành vi phi pháp của các bên, chẳng hạn như việc không thực hiện nghĩa vụ là do các hậu quả thông thường và tự nhiên của các sức mạnh bên ngoài (ví dụ một trận mưa đã được dự báo làm ngừng một sự kiện diễn ra ngoài trời), hay khi các hoàn cảnh can thiệp vào việc

38

[http://vi.wikipedia.org/wiki/B%E1%BA%A5t\\_kh%E1%B%A%3\\_kh%C3%A1ng](http://vi.wikipedia.org/wiki/B%E1%BA%A5t_kh%E1%B%A%3_kh%C3%A1ng)

60

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

Trong trường hợp việc không thực hiện nghĩa vụ của một trong các bên là do một hành động của một bên thứ ba được uỷ thác để thực hiện tất cả hay một phần của hợp đồng, thì bên đó sẽ không được miễn trừ trách nhiệm của mình”

Có thể nói, đây là một nội dung khá quan trọng đã được Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 điều chỉnh với những quy định tương đối chi tiết và cụ thể.

Tóm lại, có thể thấy các quy định về hợp đồng mua bán hàng hóa là tương đối đầy đủ. Đây sẽ là khung pháp lý quan trọng cho việc giao kết và thực hiện hợp đồng thương mại của các doanh nghiệp, các công ty thương mại hoặc các chủ thể khác tại thị trường các quốc gia thành viên OHADA.

#### **2.2.2. Quy định về hợp đồng vận tải hàng hóa bằng đường bộ**

##### **2.2.2.1. Khái quát**

Luật thống về chuyên chở hàng hoá bằng đường bộ được xây dựng một phần trên cơ sở Công ước Geneva năm 1956 về chuyên chở hàng hoá quốc tế bằng đường bộ (Convention de transport des marchandises par route, viết tắt là: CMR). Đạo luật thống nhất liên quan đến hợp đồng vận chuyển hàng hóa bằng đường bộ là đạo được thông qua gần đây nhất của OHADA. Đạo luật này được thông qua ngày 22 tháng 3 năm 2003 tại Yaoundé (Cameroon) và chính thức có hiệu lực ngày mùng 1 tháng 1 năm 2004.

Chỉ với 31 điều khoản, đạo luật thống nhất này có nội dung ngắn gọn và súc tích hơn so với các đạo luật thống nhất khác. Điều này thực tế là phù hợp với thực trạng các nước châu Phi là thành viên OHADA hiện nay. Tuy nhiên, tính cô đọng không

làm giảm tính hữu ích của đạo luật này bởi nó đưa ra các quy định pháp lý làm cơ sở cho phương thức vận tải quan trọng nhất tại các quốc gia thành viên, từ đó, góp phần thúc đẩy sự trao đổi mua bán hàng hóa giữa các quốc gia này.

##### **2.2.2.2. Khái niệm**

Hợp đồng vận tải được xác nhận bằng một phiếu gửi hàng (consignment note). Việc thiếu, không có hoặc mất phiếu gửi hàng sẽ không ảnh hưởng đến sự tồn tại hoặc hiệu lực của hợp đồng vận chuyển. Trong trường hợp này sẽ căn cứ vào các điều khoản của Đạo luật thống nhất.

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Formatted: Dutch (Netherlands)

Về nguyên tắc phiếu gửi hàng là một chứng từ không thể chuyển nhượng được. Phiếu gửi hàng là bằng chứng hiển nhiên của việc ký kết hợp đồng chuyên chở, các điều khoản của hợp đồng vận chuyển và của việc nhận hàng của người chuyên chở. Nếu trên phiếu gửi hàng không có ghi chú, bảo lưu của người chuyên chở thì suy đoán rằng hàng hóa và bao bì ở trong điều kiện tốt khi người chuyên chở nhận hàng và số kiện, ký mã hiệu, và số hiệu của hàng hóa là phù hợp với lời ghi trong phiếu gửi hàng.

### **2.2.2.3. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong việc thực hiện hợp đồng chuyên chở hàng hóa bằng đường bộ**

Hợp đồng chuyên chở có hiệu lực kể từ lúc người chuyên chở kiểm tra hàng hóa và nhận hàng cho đến khi hoàn thành việc giao hàng. Trong khoảng thời gian này, có ba giai đoạn được thực hiện là: nhận hàng để chở, vận chuyển hàng, và giao hàng.

#### **a. Giai đoạn nhận hàng để chở**

##### **- Nghĩa vụ của người gửi hàng**

Nói chung, người gửi hàng mong muốn cung cấp cho người chuyên chở

những thông tin và chỉ dẫn thích hợp cần thiết cho việc vận chuyển hàng hóa, bao

gồm các thông tin và chỉ dẫn liên quan đến số lượng và chất lượng của hàng hóa.

Người gửi hàng phải chịu mọi trách nhiệm về mọi sự chậm trễ trong vận chuyển,

mọi sự thiệt hại do không ghi chính xác các thông tin chỉ dẫn trong phiếu gửi hàng

hay đưa ra những thông tin, chỉ dẫn không chính xác khi lập phiếu gửi hàng<sup>39</sup>.

Trong lúc giao hàng, người gửi hàng có nghĩa vụ phải bổ sung vào phiếu gửi hàng hay giao cho người vận chuyển những chứng từ cần thiết và thông báo cho người vận chuyển những thông tin cần thiết để làm thủ tục hải quan và các thủ tục khác. Người gửi hàng chịu trách nhiệm về những thiệt hại do không thông báo, thông báo không đầy đủ, không chính xác các chứng từ, thông tin nói trên cho người vận chuyển trừ trường hợp do lỗi của người vận

chuyển (Điều 6.1). Người chuyên chở không có bổn phận phải kiểm tra tính chính xác, và đầy đủ của các chứng từ hàng hóa và vì thế họ sẽ không phải chịu bất cứ trách nhiệm nào liên quan

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

---

<sup>39</sup> Điều 8.2 Đạo luật thống nhất về hợp đồng vận chuyển hàng hóa bằng đường bộ

**Formatted:** Dutch (Netherlands)  
**Formatted:** Dutch (Netherlands)

đến sự không chính xác hay không đầy đủ của các chứng từ. Do đó, người gửi hàng phải chịu trách nhiệm về những tổn thất như việc chậm trễ chuyên chở hàng đến khu vực biên giới vì chứng từ hải quan không đúng quy định (Điều 6.2). Tuy nhiên, trong trường hợp sử dụng sai quy cách, người chuyên chở làm mất chứng từ hay sử dụng cho những mục đích không phù hợp thì người chuyên chở sẽ phải chịu trách nhiệm về hậu quả xảy ra trong trường hợp này (Điều 6.2). Khi đó người gửi hàng có quyền đòi bồi thường từ người chuyên chở, nhưng số tiền đòi bồi thường trong trường hợp này không vượt quá số tiền đòi bồi thường trong trường hợp hàng hóa bị tổn thất hay thiếu hụt (Điều 6.3).

Người gửi hàng chịu trách nhiệm trước người vận chuyển về những thiệt hại hay hư hỏng máy móc thiết bị, hàng hóa của những người khác hay những chi phí khác do bao bì của hàng hóa bị hỏng nếu trong thời điểm nhận hàng để vận chuyển người chuyên chở đã nhìn thấy được bao bì của hàng hóa bị hỏng và đã khuyến cáo cho người gửi hàng biết về việc này.

Người gửi hàng có nghĩa vụ đóng gói hàng hoá, và chịu trách nhiệm đối với bất kỳ thiệt hại nào có thể do người chuyên chở hoặc bên thứ ba gây ra nhưng nguyên do chính là hàng hóa được đóng gói không đúng quy cách, trừ khi những thiệt hại về hàng hóa được chứng minh là do lỗi của người chuyên chở tại thời điểm người chuyên chở nhận hàng.

**- Nghĩa vụ của người chuyên chở**

Khi nhận hàng để chở, người chuyên chở phải kiểm tra hai việc : 1) Tính chính xác của những điều khoản ghi trong phiếu gửi hàng cũng như về số lượng các bao, kiện và kẻ ký mã hiệu số hiệu trên đó; 2)

Kiểm tra tình trạng bề ngoài của hàng hóa và sự đóng gói hàng hóa (Điều 10.1). Cũng giống như quy định trong Công ước về vận chuyển hàng hóa quốc tế bằng đường bộ, sự kiểm tra này không chỉ đơn thuần là quyền lợi của người chuyên chở mà nó còn là nghĩa vụ của người chuyên chở. Nếu người chuyên chở không có những phương tiện thích hợp để kiểm tra tính chính xác của những điều khoản và điều kiện rõ ràng của hàng hoá và sự đóng gói hàng hóa, hoặc phát hiện ra khiếm khuyết của hàng hóa thì phải ghi trong điều khoản bảo lưu của phiếu gửi hàng cùng với các căn cứ là cơ sở xác định những sai

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

sót hay khiếm khuyết đó. Điều khoản bảo lưu phải chỉ ra chính xác lý do tại sao không thể kiểm tra hàng hóa, hoặc tính chất của các khiếm khuyết (như thùng rách, hàng hóa bị ẩm...) (điều 10.2). Điều khoản bảo lưu không bị ràng buộc với người gửi hàng trừ khi có thỏa thuận quy định sự ràng buộc này trong phiếu gửi hàng.

Người gửi hàng cũng có quyền yêu cầu người chuyên chở kiểm tra trọng lượng hay số lượng của hàng hóa, hoặc hàng hóa chứa trong các kiện hàng, và kết quả sự kiểm tra đó được ghi rõ trong phiếu gửi hàng. Đổi lại, người chuyên chở được quyền yêu cầu người gửi hàng thanh toán các chi phí kiểm tra, giám định (Điều 10.3). Nếu trong thông báo giao hàng người chuyên chở không đưa ra ghi chú về hàng hóa thì hàng hóa và bao bì hàng hóa được coi là ở trong tình trạng tốt vào lúc người chuyên chở tiếp nhận hàng để chở và số lượng các kiện hàng, kê ký mã hiệu của hàng hóa được coi là phù hợp với các điều khoản trong phiếu gửi hàng.

#### ***b. Giai đoạn thực hiện chuyên chở hàng hóa***

Người gửi hàng có quyền làm cho hàng hóa phù hợp trong suốt quá trình chuyên chở. Theo đó, người gửi hàng có thể yêu cầu người chuyên chở dừng việc quá cảnh hàng hóa, nhằm thay đổi địa điểm giao hàng hay giao hàng cho một người nhận hàng khác không được chỉ ra trong phiếu gửi hàng (điều 11.1). Tuy nhiên, người gửi hàng có thể ủy thác quyền này cho người nhận hàng nếu việc ủy thác này được thể hiện trong phiếu gửi hàng (điều 11.2).

Đạo luật thống nhất quy định rằng việc thực hiện sự ủy quyền phụ thuộc vào điều kiện như sau:

- Các chỉ dẫn mới cho người chuyên chở cần phải ghi rõ trong bản gốc của phiếu gửi hàng;

- Những người có quyền quyết định đối với hàng hóa có nghĩa vụ bồi thường cho người chuyên chở về những chi phí hay thiệt hại, tổn thất liên quan đến việc thực hiện theo chỉ dẫn mới;

- Người chuyên chở phải thực hiện theo chỉ dẫn mới kể từ thời điểm nhận được thông báo và việc chuyên chở theo chỉ dẫn mới không được trái với những quy tắc chuyên chở thông thường.

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

- Việc thực hiện theo chỉ dẫn mới của người chuyên chở không được làm phương hại đến hoạt động chuyên chở thông thường của người chuyên chở, không làm phương hại đến người gửi hàng hay người nhận hàng của những lô hàng khác,

và người gửi hoặc nhận hàng của lô hàng khác; và

- Các chỉ dẫn mới không dẫn đến việc phân chia lô hàng (Điều 11.3, 11.4,

11.5)

Nếu người chuyên chở không thể thực hiện theo các chỉ dẫn mới thì phải ngay lập tức thông báo cho người đã đưa ra chỉ dẫn mới này (Điều 11.4). Đạo luật thống nhất về hợp đồng vận chuyển hàng hóa bằng đường bộ cũng quy định rằng người chuyên chở đã không thực chỉ dẫn mới hoặc thực hiện theo chỉ dẫn mới mà không yêu cầu bổ sung điều khoản này trong bản gốc phiếu gửi hàng thì người chuyên chở phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho bất cứ thiệt hại nào xảy ra bởi nguyên nhân do lỗi này của người chuyên chở (Điều 11.5).

Trong trường hợp bao bì bị rách hay hư hỏng trong quá trình chuyên chở, người chuyên chở phải phải thông báo cho người giữ quyền định đoạt đối với hàng hóa và phải thực hiện tất cả các bước thích hợp vì lợi ích của người đó (Điều 7.3). Trong hoàn cảnh như vậy, nếu bao bì hoặc hàng hoá chứa đựng các chất nguy hại đến sức khỏe con người hoặc ảnh hưởng đến sự an toàn của cả lô hàng thì người chuyên chở có thể dỡ hàng hóa ra khỏi phương tiện và thông báo cho người có quyền xử lý lô hàng. Sau đó việc vận chuyển được coi là kết thúc, nhưng người chuyên chở phải trông giữ hàng hóa theo yêu cầu của có quyền nắm giữ hàng hóa hoặc ủy thác hàng hóa cho bên thứ ba để đảm bảo an toàn cho hàng hóa.

Người vận chuyển phải thông báo cho người có quyền định đoạt đối với hàng hóa, tìm phương án giải quyết, nếu trong thời gian quá cảnh và trước khi hàng đến được nơi đã được chỉ định để giao hàng, người chuyên chở không thể thực hiện hợp đồng theo đúng các điều khoản đã ghi trong phiếu gửi hàng (Điều 12-1a) Nếu trường hợp cho phép việc chuyên chở được thực hiện theo các điều kiện khác với yêu cầu được đưa ra trong phiếu gửi hàng, và nếu người chuyên chở không có khả năng thực hiện các chỉ dẫn trong một khoảng thời gian hợp lý thì người chuyên chở

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

phải thực hiện theo các bước mà đảm bảo lợi ích cao nhất cho người sở hữu hàng hóa (Điều 12.2).

Tuy nhiên, người vận chuyển có thể dỡ hàng hoá theo yêu cầu của người sở hữu hàng hóa và thay mặt cho người này trông giữ hàng hóa để giữ quyền yêu cầu thanh toán hoặc ủy thác cho bên thứ ba (Điều 12.5). Người chuyên chở thậm chí có thể bán hàng hóa mà không cần đợi chỉ dẫn từ người nắm quyền sở hữu hàng hóa nếu hàng hóa thuộc loại dễ bị hư hỏng hoặc do điều kiện bảo quản hàng không thích hợp, hoặc do chi phí bảo quản vượt quá trị giá hàng hóa (Điều 12.6).

Người chuyên chở cũng có thể bán hàng hóa trong các trường hợp khác nếu họ không nhận được bất kỳ chỉ dẫn nào của người nắm quyền sở hữu hàng hóa trong thời hạn mười lăm ngày kể từ ngày thông báo việc không có khả năng vận chuyển. Thủ tục bán hàng sẽ được điều chỉnh bởi luật hoặc tập quán tại nơi mà hàng hóa được đặt tại đó. Số tiền bán hàng thu được sau khi trừ đi các chi phí liên quan đến việc bán lô hàng đó sẽ do người sở hữu hàng hóa quyết định. Nếu chi phí vượt quá số tiền bán hàng thu được thì người chuyên chở được quyền nhận lại khoản chênh lệch còn thiếu.

### ***c. Giai đoạn giao hàng***

Người vận chuyển có nghĩa vụ giao hàng theo đúng quy định ghi trong phiếu gửi hàng. Một khi hàng hóa đến nơi được chỉ định giao hàng, người chuyên chở có trách nhiệm thông báo cho người nhận hàng về việc hàng đã đến nơi và thông báo thời gian nhận hàng. Vào lúc giao hàng, người chuyên chở sẽ đưa bản sao phiếu gửi hàng cho người nhận để đổi lấy giấy biên nhận hàng.

Người chuyên chở phải thông báo cho người gửi hàng và yêu cầu các chỉ dẫn cụ thể nếu hàng hóa đã đến nơi chỉ định nhưng không thể giao hàng vì bất kỳ lý do nào khác trừ phi do lỗi của người chuyên chở. Trong trường hợp như vậy, người chuyên chở có quyền liên quan đến hàng hóa cụ thể là 1) quyền dỡ hàng; 2) quyền giữ hàng hóa hoặc ủy thác cho một bên thứ ba / hoặc bán chúng (Điều 9.2.2.2)

Nếu người chuyên chở không thể giao hàng cho đến khi nhận được các chỉ dẫn khác (Điều 12.3). Người chuyên chở có quyền lấy lại các chi phí đã phát sinh trong quá trình thực hiện các yêu cầu hoặc các chỉ dẫn (Điều 12.4)

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

#### **2.2.2.4. Khiếu nại**

Khi xảy ra tổn thất với hàng hóa, người nhận hàng phải gửi thông báo tổn thất cho người chuyên chở trước hoặc vào lúc giao hàng trong trường hợp tổn thất là rõ ràng và trong vòng 7 ngày kể từ ngày giao hàng, chủ nhật và ngày lễ không tính, trong trường hợp tổn thất không rõ ràng.

- Trong vòng 21 ngày đối với trường hợp chậm giao hàng kể từ ngày hàng

hóa được đặt dưới sự định đoạt của người nhận.

- Thời hạn khiếu nại là 1 năm. Tuy vậy, trong trường hợp lỗi cố ý hoặc tương tự theo quyết định của tòa án thụ lý vụ kiện thì thời hạn khiếu nại là 3 năm.

- Thời hạn khiếu nại bắt đầu tính từ:

- + Ngày giao hàng trong trường hợp tổn thất bộ phận, hư hỏng hoặc chậm

giao hàng.

- + Ngày thứ 15 sau ngày giao hàng theo thỏa thuận hoặc sau ngày nhận hàng để chở, nếu không thỏa thuận thời hạn giao hàng;

- + Khi hết thời hạn 3 tháng kể từ ngày ký hợp đồng đối với các trường hợp

khác.

- Mọi khiếu kiện phát sinh từ việc chuyên chở theo quy định của Đạo luật thống nhất này sẽ được đưa tòa án.

Trên nguyên tắc, việc khởi kiện phải được thực hiện trong vòng một năm kể từ ngày giao hàng hay ngày hàng hóa đáng lẽ phải được giao. Tuy nhiên, trong

trường hợp có hành vi sau trái có chủ ý hoặc các hành động tương tự thì thời hạn khởi kiện là ba năm (Điều 25-1). Đạo luật thống nhất quy định rằng trong thời hạn khởi kiện người chuyên chở cần chứng minh những mất mát, hư hại của hàng hóa hay việc chậm giao hàng là do hành động hoặc thiếu sót nào đó mà người chuyên chở đã thông báo với người gửi hàng rằng việc tổn thất đó là do một nguyên nhân có thể dự liệu trước (Điều 21-1).

#### **2.2.2.5. Giới hạn trách nhiệm bồi thường**

Khi người chuyên chở chịu trách nhiệm bồi thường về thiệt hại toàn bộ hoặc một phần hàng hóa thì số tiền bồi thường sẽ được căn cứ trên giá trị hàng hóa tại thời điểm người chuyên chở nhận hàng để chở. Giá trị của hàng hóa bao gồm chi

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Formatted: Dutch (Netherlands)

phí vận chuyển, thuế quan, và các chi phí khác liên quan đến việc chuyên chở hàng hóa. Những chi phí này sẽ được hoàn trả đầy đủ trong trường hợp tổn thất toàn bộ, và bồi thường theo tỷ lệ thiệt hại trong trường hợp tổn thất một phần (Điều 19-1).

Tuy nhiên theo quy tắc trên, đạo luật thống nhất đưa ra một khoản tiền giới hạn bồi thường. Khoản tiền bồi thường được tính toán trên giá trị của hàng hóa những không vượt quá 5000 CFA franc trên mỗi kg hàng đối với tổng trọng lượng hàng hóa. Khoản tiền này sẽ được điều chỉnh tùy từng thời điểm trong tương lai, ví dụ như được điều chỉnh do lạm phát hoặc do sự sụt giá của CFA franc. Đạo luật thống nhất cũng đưa ra quy định trong trường hợp người gửi hàng có thông báo giá trị hàng hóa và chi phí chuyên chở trong phiếu gửi hàng thì khoản tiền bồi thường thiệt hại không quá tổng số tiền ghi trong phiếu gửi hàng (18-1).

Ngoài ra người chuyên chở cũng phải bồi thường toàn bộ tiền cước vận chuyển trong trường hợp tổn thất toàn bộ và theo tỷ lệ trong trường hợp tổn thất từng phần.

Trong trường hợp chậm giao hàng, nếu người khiếu nại chứng minh được hư hỏng là do hậu quả của việc chậm giao hàng, thì người chuyên chở sẽ bồi thường hư hỏng đó nhưng không vượt quá tiền cước chuyên chở. Có thể khiếu nại để bồi thường cao hơn nếu giá trị hàng hóa hoặc vì lợi ích đặc biệt đã được kê khai.

Formatted: Dutch (Netherlands)

hơn nữa trên nhiều lĩnh vực nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển năng động và ổn định, giải quyết các vấn đề xã hội cấp bách, hợp tác và tương trợ lẫn nhau trong hội nhập khu vực và quốc tế, cố gắng giúp đỡ nhau vượt qua nguy cơ tụt hậu và chậm phát triển. Trên cơ sở hợp tác cùng có lợi đó, quan hệ kinh tế thương mại được ưu tiên hàng đầu để tạo động lực cho các mối quan hệ khác.

69

### **Chương 3:**

## **GIẢI PHÁP ÁP DỤNG CÁC QUY ĐỊNH VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI CỦA TỔ CHỨC HÀI HÒA HÓA PHÁP LUẬT KINH DOANH CHÂU PHI VÀO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM TẠI THỊ TRƯỜNG CÁC QUỐC THÀNH VIÊN CỦA TỔ CHỨC NÀY**

### **3.1. DỰ BÁO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM TẠI THỊ TRƯỜNG CHÂU PHI NÓI CHUNG VÀ CÁC QUỐC THÀNH VIÊN CỦA TỔ CHỨC HÀI HÒA HÓA PHÁP LUẬT KINH DOANH CHÂU PHI NÓI RIÊNG**

#### **3.1.1. Cơ sở để dự báo**

Để có thể đưa ra những dự báo về hoạt động của các doanh nghiệp Việt Nam tại thị trường châu Phi, từ đó làm cơ sở nghiên cứu việc vận dụng các quy định của OHADA đối với các doanh nghiệp Việt Nam, cần phải có các cơ sở để dự báo. Đó là:

*3.1.1.1. Các quan điểm của Đảng và Nhà nước Việt Nam về mở rộng quan hệ hợp tác thương mại, trong đó có mở rộng quan hệ hợp tác thương mại với các quốc gia châu Phi nói chung và các quốc gia châu Phi thuộc OHADA nói riêng*

Quan hệ Việt Nam – Châu Phi đã được thiết lập từ lâu và được củng cố qua sự ủng hộ giúp đỡ lẫn nhau trong cuộc đấu tranh chống kẻ thù thực dân và đế quốc xâm lược, giải phóng dân tộc, giành độc lập và xây dựng đất nước. Trên cơ sở mối quan hệ gắn bó lâu bền đó, Đảng ta đã khẳng định Việt Nam và châu Phi cần xích lại gần nhau hơn nữa, hợp tác chặt chẽ

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam, thị trường châu Phi có vai trò đặc biệt quan trọng, nhất là trong bối cảnh cạnh tranh quốc tế gay gắt và các doanh nghiệp Việt Nam cũng đang đứng trước yêu cầu tiếp tục củng cố thị trường truyền thống và phát triển sang thị trường mới. Phát triển quan hệ thương mại với châu Phi là yêu cầu của việc chủ động hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới và là điều kiện để Việt Nam tiếp tục khẳng định và phát huy uy tín của mình với châu lục này và sẽ tạo ra những vận hội mới cho nền kinh tế Việt Nam

Châu Phi được xác định là thị trường mới, bạn hàng cần tập trung phát triển trong chủ trương đa phương hóa, đa dạng hóa các quan hệ kinh tế đối ngoại của Việt Nam được đề ra trong các kỳ Đại hội Đảng VII, VIII và IX. Tại Đại hội Đảng lần thứ VII vào tháng 7/1991, Đảng ta đã xác định chủ trương mở rộng, đa dạng hóa và đa phương hóa quan hệ kinh tế đối ngoại trên nguyên tắc giữ vững độc lập, chủ quyền, bình đẳng, cùng có lợi, thu hút các nguồn lực bên ngoài để phát huy mạnh mẽ nguồn lực và lợi thế bên trong. Cùng với đó, quan hệ thương mại giữa Việt Nam và các nước châu Phi, sau nhiều thập kỷ ở mức độ không đáng kể đã thật sự bắt đầu được khởi động trong giai đoạn 1991 – 1995. Trong giai đoạn này kim ngạch thương mại tăng gấp ba lần từ 15,5 triệu USD (1991) lên 45,9 triệu USD (1995), đóng góp vào sự phát triển chung của cả nước.

Đại hội Đảng lần thứ VIII (tháng 6/1996) tiếp tục xác định nhiệm vụ đặt ra cho công tác phát triển kinh tế đối ngoại của nước ta là: “Củng cố vị trí ở các thị trường quen thuộc, khôi phục quan hệ kinh tế với thị trường truyền thống, tìm thị trường và bạn hàng mới, giảm sự tập trung quá mức vào một thị trường”

Đại hội Đảng lần thứ IX (tháng 4/2001) một lần nữa khẳng định chủ trương “mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại và chủ động hội nhập kinh tế quốc tế” theo hướng đa phương hóa, đa dạng hóa các quan hệ quốc tế. Châu Phi là thị trường mới, cần được quan tâm và chú trọng phát triển nhằm thực hiện mục tiêu: “Tiếp tục mở rộng quan hệ với các nước bạn bè truyền thống, các nước độc lập dân tộc, các nước đang phát triển ở châu Á, châu Phi, Trung Đông, và Mỹ la tinh, các nước trong Phong trào Không liên kết”

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

phát triển nhanh hơn, sớm thực hiện thành sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa như Nghị quyết Đại hội lần thứ IX và X của Đảng đề ra.

Xác định thị trường châu Phi là thị trường tiềm năng và là nơi vươn tới của doanh nghiệp Việt Nam, ngày 5 tháng 3 năm 2009, Bộ Công Thương đã ban hành Quyết định số 1133/QĐ-BCT về Chương trình hành động của Bộ Công thương thực hiện Chương trình hành động Quốc gia thúc đẩy quan hệ Việt Nam – Châu Phi của chính phủ giai đoạn 2008 – 2010. Chương trình hành động này đã đề ra 6 mục tiêu và đây chính là định hướng cho xuất khẩu của các doanh nghiệp nước ta với thị trường này.

*Thứ nhất*, thúc đẩy hợp tác kinh tế, thương mại với thị trường Châu Phi, đẩy mạnh xuất khẩu những mặt hàng Việt Nam có thế mạnh vào các nước trong khu vực có nhu cầu cao như hàng nông sản, gạo, thực phẩm, hàng dân dụng... Tăng cường các biện pháp trao đổi thương mại hai chiều để giảm chi phí vận tải, nâng cao năng lực cạnh tranh. Đa dạng hoá ngành hàng xuất khẩu và nhập khẩu, chú trọng việc nhập khẩu nguyên liệu từ châu Phi nhất là dầu khí và gỗ.

*Thứ hai*, tận dụng những ưu đãi mà nhiều quốc gia ở Châu Phi được hưởng từ Mỹ, EU... hoặc các nước trong khu vực dành cho nhau để tạo cầu nối mở rộng trao đổi thương mại với các quốc gia khác. Phần đầu nâng tổng giá trị trao đổi thương mại với Châu Phi đạt 2,5 tỷ đô la Mỹ (USD) vào năm 2009, trong đó xuất khẩu đạt 1,6 tỷ đô la Mỹ (USD), và đạt 3 tỷ đô la Mỹ vào năm 2010, trong đó xuất khẩu đạt 1,8 tỷ USD, mức tăng trưởng xuất khẩu đạt 20% mỗi năm.

*Thứ ba*, thúc đẩy việc triển khai các dự án dầu khí đã ký ở An-giê-ri, Ai Cập, Tuy-ni-di, Ca-mơ-run,

CH Công-gô, Ma-da-gas-ca, Ni-giê-ri-a và mở rộng các hoạt động dầu khí tại một số nước châu Phi khác có tiềm năng về dầu khí như Ang-gô-la, Li-bi... bằng cách tận dụng các cơ hội thuận lợi để ký kết các hợp đồng thăm dò, khai thác dầu khí, đa dạng hoá nguồn nhập khẩu dầu thô, khí LNG nhằm phục vụ chiến lược an ninh năng lượng của Việt Nam.

*Thứ tư*, tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại như tham gia hội chợ, triển lãm, nghiên cứu và khảo sát thị trường; tăng cường phổ biến thông tin chính sách thị trường và có biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp trong nước.

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Formatted: Dutch (Netherlands)

*Thứ năm*, nghiên cứu lập các trung tâm thương mại tại một số nước, lập kho ngoại quan tại các khu vực Bắc Phi, Tây Phi, Đông Nam Phi để tạo thuận lợi cho việc quảng bá thương hiệu và trao đổi thương mại.

*Thứ sáu*, đa dạng hoá và mở rộng hợp tác với châu Phi trên các lĩnh vực như đầu tư, tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, du lịch, tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu và hợp tác kinh doanh cho các doanh nghiệp tại thị trường châu Phi.

Tóm lại, kể từ khi bước vào thế kỷ 21, quan Điểm của Đảng và Nhà nước ta rất rõ ràng rằng: tiếp tục chủ động hội nhập kinh tế quốc tế, đẩy mạnh đa phương hóa, đa dạng hóa quan hệ đối ngoại. Trong quá trình đó, châu Phi là một khu vực thị trường tiềm năng nhất thiết phải được khai phá và phát triển để đảm bảo đầu ra về sản phẩm và đầu vào về nguyên liệu, nhiên liệu phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần vào sự tăng trưởng của nền kinh tế thương mại Việt Nam.

***3.1.1.2. Thị trường các quốc gia thành viên OHADA nói riêng và của châu Phi nói chung trong nền kinh tế và thương mại thế giới có vị trí ngày càng quan trọng đối với các doanh nghiệp***

Châu Phi có dân số đông, các nước ở trên đây đều là các nước đang phát triển và chậm phát triển, nên có nhu cầu nhập khẩu nhiều loại hàng hóa. Cơ cấu mặt hàng nhập khẩu đa dạng, phù hợp với cơ cấu hàng hóa xuất khẩu của Việt nam. Theo thống kê của WTO, hiện nay nhóm hàng mà các nước Châu Phi nhập khẩu nhiều nhất là sản phẩm chế tạo (như máy móc, thiết bị, sản phẩm cơ khí,...) với kim ngạch nhập khẩu năm 2008 lên tới 241.5 tỷ USD; nhập khẩu nhiên liệu và khoáng sản lên tới 54.7 tỷ USD; hàng nông sản nhập khẩu 49.6 tỷ USD (trong đó thực phẩm chiếm đa số)<sup>40</sup>. Mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Châu Phi năm 2008 là gạo với kim ngạch 587 triệu USD, dệt may 99 triệu, máy tính, hàng điện tử và linh kiện 41 triệu, giấy dếp 37.7 triệu, tiêu 32 triệu, sẫm lớp các loại 22,4 triệu USD...

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

<sup>40</sup> Ngô Kim Xuân, Kinh doanh với châu Phi: Cần nắm bắt lợi thế và đặc điểm thị trường, Tạp chí Thương

ại (34/2009), Tr.16.

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

Nam Phi được coi là thị trường xuất khẩu quan trọng nhất của Việt Nam tại Châu Phi với giá trị xuất khẩu năm 2007 đạt 119,5 triệu USD chiếm 17% tổng xuất khẩu của Việt Nam vào khu vực Châu Phi. Tiếp sau Nam Phi là Ai Cập (97,3 triệu USD), Ghana (53,3 triệu USD), Cốt-di-voa (50 triệu USD), Ăng-gô-la (49,4 triệu USD).

**Bảng 2: 10 thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam ở Châu Phi**

**năm 2007**

TT	Tên nước	Kim ngạch	Mặt hàng x (theo thứ tự kim n
1	Nam Phi	119,5	Giày dép các loại, sản phẩm lá và nguyên phụ liệu thuộc phẩm điện tử và linh kiện, g tiêu, than đá, hạt điều...
2	Ai Cập	97,3	Hàng hải sản, cà phê, hạt tié điện tử và linh kiện, than đá các loại...
3	Gha-na	53,3	Gạo, sản phẩm dệt may, điệ kiện phụ tùng xe máy...
4	Senegal	50,0	Gạo, sắt thép các loại..
5	Ăng-gô-la	49,4	Gạo, sản phẩm dệt may..
6	An-giê-ri	40,5	Cà phê, hạt tiêu, gạo, hàng l
7	Ni-giê-ri-a	32,9	Hàng dệt may, tân dược, sãi tùng xe máy, hàng hải sản..
8	Ma-rốc	27,1	Cà phê, máy vi tính, sản phẩ đĩa CD-R...
9	Công-gô	22,6	Gạo, sản phẩm dệt may..
10	Tan-da-ni-a	18,3	Gạo, máy vi tính, sản phẩm phê...

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands), Condensed by 0.1 pt

Formatted: Centered, Indent: First line: 0"

Formatted: Centered

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Space Before: 0 pt, Line spacing:

Multiple 1.3 li

Formatted: Space Before: 0 pt, Line spacing:

Multiple 1.3 li

Formatted: Space Before: 0 pt, Line spacing:

Multiple 1.3 li

Formatted: Space Before: 0 pt, Line spacing:

Multiple 1.3 li

Formatted: Space Before: 0 pt, Line spacing:

Multiple 1.3 li

Formatted: Space Before: 0 pt, Line spacing:

Multiple 1.3 li

Formatted: Space Before: 0 pt, Line spacing:

Multiple 1.3 li

Formatted: Space Before: 0 pt, Line spacing:

Multiple 1.3 li

Formatted: Space Before: 0 pt, Line spacing:

Multiple 1.3 li

Formatted: Space Before: 0 pt, Line spacing:

Multiple 1.3 li

Formatted: Space Before: 0 pt, Line spacing:

Multiple 1.3 li

*Nguồn: Tổng Cục hải quan Việt Nam*

(<http://www.lefaso.org.vn/default.aspx?portalid=1&tabid=18&itemid=1316>)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

|

của các doanh nghiệp Việt Nam đối với thị trường châu Phi; đồng thời cũng chứng tỏ vai trò ngày càng quan trọng của thị trường châu Phi đối với hoạt động thương mại của Việt Nam.

Ngoài ra, Ma-rốc, Congo, Ni-giê-ri-a, Tan-da-ni-a cũng là những thị trường quan trọng của Việt Nam ở châu Phi. Đây cũng là các nước nhập khẩu chính của Châu Phi. Thực tế là, xuất khẩu của Việt Nam vào các nước Châu Phi hiện cũng tập trung chủ yếu ở các nước này. Riêng kim ngạch xuất khẩu vào 10 thị trường lớn nhất đã đạt khoảng 511 triệu USD, chiếm tới 74% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Châu Phi. Các nước khác nhập khẩu từ Việt Nam còn rất hạn chế, 43 nước còn lại chỉ nhập khẩu khoảng 172,6 triệu USD, chiếm 26% giá trị xuất khẩu của Việt Nam vào Châu Phi. Trong thời gian tới, Việt Nam cần tiếp tục khai thác các thị trường mà ta đang có lợi thế xuất khẩu (xuất khẩu của Việt Nam vào các thị trường này cao so với các nước châu khác nhưng giá trị vẫn còn khiêm tốn) bên cạnh đó Việt Nam cũng cần tăng cường tìm hiểu, đẩy mạnh xuất khẩu vào các thị trường mà hiện kim ngạch hai bên còn thấp nhưng tiềm năng lớn như: Xu-dăng, Xê-nê-gan, Mô-dăm-bích, Libi, Ma-đa-gát-xca...

Như vậy, trong thời gian tới, thị trường các nước châu Phi nói chung và thị trường các nước châu Phi là thành viên OHADA nói riêng vẫn sẽ chiếm giữ một vị trí quan trọng trong nền kinh tế - thương mại thế giới mà ở đó nếu các doanh nghiệp biết khai thác cơ hội thì sẽ đạt được nhiều thành công.

***3.1.1.3. Sự phát triển ngày càng mạnh mẽ của quan hệ kinh tế, thương mại Việt Nam – châu Phi là nền tảng để mở rộng hoạt động kinh doanh thương mại giữa các doanh nghiệp Việt Nam với các doanh nghiệp của các nước thành viên OHADA.***

Sự phát triển của quan hệ thương mại Việt Nam – châu Phi thể hiện sự quan tâm ngày càng tăng

Cùng với quá trình hội nhập mạnh mẽ của nền kinh tế Việt Nam, các bạn hàng và các đối tác của Việt Nam ngày càng được mở rộng, đến năm 2001 Việt Nam đã có quan hệ buôn bán với 44 nước Châu Phi và đến năm 2007 con số này đã là 53 nước. Như vậy, hiện nay Việt Nam đã có trao đổi thương mại với hầu hết các nước Châu Phi. Bên cạnh đó các doanh nghiệp Việt Nam đang chú trọng vào các

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

quốc gia có triển vọng phát triển tốt, có nhu cầu cao về những mặt hàng thế mạnh của Việt Nam, có kim ngạch buôn bán lớn, có cơ quan đại diện thương mại của Việt Nam để thuận tiện cho các hoạt động giao thương. Theo hướng này, những thị trường trọng điểm ở Bắc Phi sẽ là Ai Cập, Maroc và Angieri; ở Đông Phi sẽ là Kenia, Tandia; ở Tây Phi sẽ là Nigeria, Bờ Biển Ngà, Senegal; ở Nam Phi sẽ là Angola và Nam Phi. Việc tập trung vào các thị trường trọng điểm như Nigeria, Senegal sẽ tạo đà cho các doanh nghiệp tăng cường mạnh mẽ quan hệ thương mại với các nước thành viên OHADA.

### **3.1.2. Dự báo**

Với những cơ sở nêu trên, có thể thấy hoạt động kinh doanh – thương mại của Việt Nam tại thị trường các nước châu Phi nói chung và các nước thành viên OHADA nói riêng sẽ tiếp tục phát triển. Cụ thể:

***Thứ nhất, thị trường châu Phi nói chung và thị trường các nước OHADA nói riêng là những thị trường tiềm năng đối với các doanh nghiệp Việt Nam.***

Châu Phi gồm 54 quốc gia với số dân 900 triệu người nằm trên diện tích 30 triệu km<sup>2</sup>, là châu lục lớn thứ 3 thế giới. Tuy bị xếp hạng là châu lục nghèo nhất nhưng những năm gần đây, nền kinh tế khu vực châu Phi đã có những chuyển biến đầy hứa hẹn do nhiều nước đã thực hiện triệt để chương trình cải cách các chính sách kinh tế vĩ mô tập trung ở nhiều ngành và lĩnh vực. Châu Phi hiện là thị trường có sức mua khá mạnh. Kim ngạch nhập khẩu (NK) của châu Phi có bước tăng trưởng từ 95 tỷ USD (năm 1991) lên 394,6 tỷ USD năm 2008 và dự báo sẽ tăng lên 441,8 tỷ USD trong năm 2009. Các quốc gia châu

Phi đều là những nước đang hoặc chậm phát triển nên nhu cầu NK các sản phẩm chế tạo là rất lớn. Lục địa này phải NK từ máy móc thiết bị phục vụ sản xuất, các sản phẩm điện, điện tử, cơ khí, các sản phẩm công nghệ cao đến các mặt hàng thiết yếu phục vụ đời sống nhân dân như hàng dệt may, lương thực, thực phẩm, dược phẩm, hàng tiêu dùng... nhìn chung phù hợp với cơ cấu hàng hóa XK của Việt Nam.

Kim ngạch buôn bán Việt Nam - Châu Phi có bước tăng trưởng nhanh, song chưa tương xứng với tiềm năng của hai bên. Kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang châu Phi tăng lên mạnh mẽ từ 15,5 triệu USD năm 1991 lên 218,1

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

triệu USD năm 2001 và gần 1,008 tỷ USD năm 2007. Tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang châu Phi luôn ở mức cao. Kim ngạch xuất khẩu sang châu Phi thời kỳ 1991 – 1995 tăng trung bình 49.9%; thời kỳ 1996 -2000, tăng trung bình 23,7%; thời kỳ 2001 – 2005 tăng trung bình 42,7%. Trao đổi thương mại với các nước Châu Phi tăng trưởng với tốc độ bình quân cao hơn tăng trưởng ngoại thương chung của cả nước trong cùng thời kỳ, trung bình là 31% trong các năm 2001-2007. Mặc dù có mức tăng trưởng nhanh, nhưng kết quả này vẫn chưa tương xứng với tiềm năng của cả hai bên. Kim ngạch xuất khẩu của hàng hóa sang châu Phi vẫn còn chiếm tỷ trọng quá nhỏ so với tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Đến nay, Châu Phi vẫn là khu vực mà nước ta có mức độ trao đổi thương mại thấp nhất so với các khu vực thị trường khác trên thế giới. Năm 2007, xuất khẩu sang châu Phi mới chỉ chiếm 1,4% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Đặc biệt, nếu xét tỷ trọng của Việt Nam trong kim ngạch mậu dịch của Châu Phi thì con số này còn rất nhỏ bé. Năm 2007, xuất khẩu của Việt Nam sang châu Phi mới chỉ chiếm 0,18 % tổng kim ngạch nhập khẩu của châu Phi. Những con số này cho thấy, châu Phi vẫn còn là một thị trường tiềm năng của các doanh nghiệp Việt Nam.

**Bảng 3: Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Châu Phi**

**và tỷ trọng trong tổng kim ngạch của cả nước**

Năm	Tổng kim ngạch	Tỷ trọng	Xuất khẩu	Tỷ trọng	Nhập khẩu
1991	15,5	0,35%	13,3	0,64%	2,2
1996	39,6	0,22%	26,7	0,37%	12,9
2001	218,1	0,70%	174,9	1,16%	43,2
2002	196,2	0,54%	126,9	0,76%	69,3
2003	372,4	0,82%	229,1	1,14%	143,3
2004	577,8	0,99%	407,5	1,54%	170,3
2005	911,4	1,30%	647,5	2%	263,9
2006	832	1%	610	1,5%	222
2007	1007,8	0,9%	683,5	1,4%	324,3

*Nguồn:  
n:  
Tổng cục Hải quan Việt Nam*

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

(<http://www.lefaso.org.vn/default.aspx?portalid=1&tabid=18&itemid=1316>)

***Thứ hai, đối với hoạt động xuất khẩu, Việt Nam sẽ tiếp tục duy trì được đà tăng trưởng xuất khẩu vào thị trường các nước này với việc đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng chủ lực và tìm kiếm cơ hội xuất khẩu những mặt hàng mới.***

Trong thời gian tới, xuất khẩu cho thị trường Châu Phi gạo và mặt hàng truyền thống khác như nông sản, dệt may, giày dép... vẫn sẽ là những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Gần đây xuất hiện một số hàng xuất khẩu có kim ngạch đáng kể như: Hải sản, sắt thép, hàng điện tử và linh kiện...<sup>41</sup>

Căn cứ vào tỷ trọng của 10 mặt hàng xuất khẩu chủ lực trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam năm 2007, có thể thấy gạo hiện vẫn là mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam vào Châu Phi (chiếm 30% kim ngạch xuất khẩu). Mặt hàng xuất khẩu quan trọng thứ hai của Việt Nam ở Châu Phi là dệt may, năm 2007, Việt Nam xuất khẩu khoảng 93 triệu USD hàng dệt may, chiếm 14% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào Châu Phi.

Hàng dệt may Việt Nam xuất khẩu chủ yếu sang các nước Nam Phi, Ăng-gô-la, Ni-giê-ri-a, E-thi-ô-pi-a, Bê-nanh, Ma-đa-gát-xca... Trong khi đó, các nước nhập khẩu mặt hàng này lớn ở Châu Phi như Ma-rốc, Tuy-ni-di, Ai Cập thì ta xuất còn khiêm tốn. Riêng 4 nước Nam Phi, Ma-rốc, Tuy-ni-di, Ai Cập năm 2006 nhập khẩu

7,6 tỷ USD chiếm 50% nhập khẩu mặt hàng này của Châu Phi. Trong thời gian tới, các doanh nghiệp Việt Nam nên lưu ý khai thác các thị trường giàu tiềm năng này. Sau hàng dệt may là cà

phê, cà phê Việt Nam xuất chủ yếu sang các nước Bắc Phi như: An-giê-ri, Ma-rốc, Ai Cập, Tuy-ni-di... Cà phê cũng là mặt hàng xuất khẩu lớn của Châu Phi. Các mặt hàng xuất khẩu truyền thống khác vào Châu Phi là giày dép, hạt tiêu, cao su... Những năm gần đây, Việt Nam đã xuất khẩu thêm các sản phẩm điện-điện tử, cơ khí, đồ nhựa, sản phẩm gỗ, xe máy và linh kiện, phụ tùng xe máy, thuốc lá điếu, hàng rau quả, bột gia vị, bột ngọt, đồ chơi trẻ em, mỹ ăn liền, sữa và sản phẩm sữa, xe đạp... tuy nhiên giá trị xuất khẩu chưa cao.

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

<sup>41</sup> Trần Quang Huy – Phó vụ trưởng thị trường Châu Phi, Tây Á, Nam Á (Bộ Công Thương), Ảnh hưởng của /Formatted: Dutch (Netherlands) khủng hoảng kinh tế đối với hoạt động xuất khẩu của Việt Nam sang Châu Phi, Tạp chí Ngoại thương (Số 12, ngày 21-30/4/2009), Tr.9

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)



Formatted: Dutch (Netherlands)

**Bảng 4: Kim ngạch 10 mặt hàng xuất khẩu lớn nhất sang Châu Phi năm 2007**

*Đơn vị: triệu USD*

TT	Mặt hàng	Kim ngạch	Tỷ trọng (%)	Thị trường chính
1	Gạo	201,3	30	Senegal (45,6), Ghana (39,7), Ăng-gô-la (36,2), Congo (16,1), Tan-da-ni-a (15,6), Nam Phi (15,2), Mô-dăm-bích (9,3), Ca-mơ-run (7,5)..
2	Sản phẩm dệt may	93,2	14	Nam Phi (13,0), Ethiopia (9,8), Ăng-gô-la (7,8), Ni-giê-ri-a (6,2) Benin (5,9), Ma-đa-gát-xca (5,9), Mali (5,1)...
3	Cà phê	78,2	11	An-giê-ri (29,6), Ai Cập (16,5), Ma-rốc (14,0), Nam Phi (12,3), Tuy-ni-di (3,2)
4	Giày dép các loại	43,5	6	Nam Phi (37,9), Xu-đăng (2,6)
5	Máy vi tính, sản phẩm điện tử	33,7	5	Ai Cập (10,6), Ni-giê-ri-a (6,7), Ma-rốc (5,6), Nam Phi (4,2)
6	Hải sản	30,0	4	Ai Cập (20,5), Ni-giê-ri-a (1,6)
7	Hạt tiêu	29,4	4	Ai Cập (16,2), An-giê-ri (3,2), Nam Phi (3,0)
8	Thuốc lá và nguyên phụ liệu	12,6	2	Nam Phi (4,5), Sierra Leon (3,1)
9	Than đá	11,2	2	Ai Cập (9,0), Nam Phi (2,2)
10	Sản phẩm chất dẻo	8,1	1	Gambia (2,0)

*Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam*

(<http://www.lefaso.org.vn/default.aspx?portalid=1&tabid=18&itemid=1316>)

Cùng với việc tăng cường xuất khẩu vào thị trường các nước châu Phi, các doanh nghiệp Việt Nam đang khai thác thị trường châu Phi theo một hướng mới là đầu tư để tận dụng nguồn nguyên liệu và lao động tại chỗ, tận dụng các ưu đãi về

Formatted: Dutch (Netherlands)

thuế và phi thuế mà các nước phát triển dành cho Châu Phi, cũng như các ưu đãi nội vùng khác.

***Thứ ba, các doanh nghiệp Việt Nam, ngoài xuất khẩu hàng hóa vào châu Phi, sẽ mở rộng các quan hệ kinh doanh – thương mại trên các lĩnh vực khác.***

Nếu như trong thập kỷ 90, mặt hàng xuất khẩu chủ đạo của Việt Nam sang châu Phi là gạo, thì những năm gần đây, Việt Nam đã XK các sản phẩm điện - điện tử, cơ khí, đồ nhựa, sản phẩm gỗ, xe máy và linh kiện, phụ tùng xe máy, thuốc lá điếu, hàng rau quả, bột gia vị, bột ngọt, đồ chơi trẻ em, mì ăn liền, sữa và sản phẩm sữa, xe đạp... Đặc biệt là một số mặt hàng như dệt may, gạo... đang là mối quan tâm của rất nhiều nhà nhập khẩu (NK) của châu Phi. Về nhập khẩu, các mặt hàng nước ta nhập khẩu ổn định từ châu Phi trong những năm qua với khối lượng đáng kể là sắt thép (chủ yếu từ Nam Phi), hạt điều thô (từ Nigeria, Bờ Biển Ngà), bông (Mali, Tanzania), gỗ nguyên liệu (Nam Phi, Togo), phân bón (Tuynizi, Swaziland, Nam Phi), nguyên phụ liệu thuốc lá (từ Mozambique, Zimbabwe), và một số mặt hàng khác thay đổi từng năm như xăng dầu, hóa chất, nguyên phụ liệu thuốc lá, thức ăn gia súc và nguyên liệu, thuốc trừ sâu và nguyên liệu,... Nhìn chung, các mặt hàng nhập khẩu còn hạn chế cả về số lượng lẫn kim ngạch. Trong những năm tới, cơ cấu mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam cũng vẫn sẽ tập trung trước hết vào các mặt hàng truyền thống (nông sản, sản phẩm của nhóm hàng chế biến). Bên cạnh đó, các doanh nghiệp Việt Nam có thể phát triển xuất khẩu các sản phẩm như xe máy, xe đạp, phụ kiện, hàng thủ công mỹ nghệ, vật liệu xây dựng, hàng điện tử tin học, một số loại thực phẩm chế biến ( như mì ăn liền, bột gia vị, bánh kẹo...).

Ngoài quan hệ mua bán hàng hóa, quan hệ giữa Việt Nam và các nước châu Phi cũng được mở rộng trên cả lĩnh vực hợp tác đầu tư, sản xuất công nghiệp, Việt Nam đang triển khai hợp tác đầu tư khai thác dầu khí ở Algeria, đang xúc tiến các dự án hợp tác thăm dò dầu khí tại Tunisie, Madagasca, Ai Cập... Một số nước châu Phi đang mở rộng hợp tác với EU, Trung Đông và Mỹ, đẩy mạnh tự do hóa thương mại và tranh thủ ưu đãi về thuế của Mỹ và EU. Do vậy, đối với một số mặt hàng như dệt may, ta có thể xúc tiến hợp tác đầu tư với các nước châu Phi để một mặt tận dụng nguồn nguyên liệu bông tại chỗ cũng như lao động chi phí thấp, mặt khác thúc

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

**3.2.1. So sánh quy định về hợp đồng thương mại của Tổ chức Hải hòa hóa Pháp luật Kinh doanh châu Phi và của Việt Nam**

đầy xuất khẩu sang Mỹ và EU để được hưởng miễn hạn ngạch và miễn thuế nhập khẩu.

Như vậy, trong thời gian tới, châu Phi và nhất là các quốc gia thuộc OHADA vẫn là một thị trường đầy tiềm năng đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Khai thác được những tiềm năng của thị trường này sẽ đảm bảo cho các doanh nghiệp Việt Nam đạt được nhiều thành công trong việc mở rộng thị trường và mở rộng thị phần.

**3.2. NHỮNG THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN KHI ÁP DỤNG QUY ĐỊNH VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI CỦA TỔ CHỨC HẢI HÒA HÓA PHÁP LUẬT KINH DOANH CHÂU PHI VÀO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM TẠI THỊ TRƯỜNG CÁC QUỐC GIA NÀY**

Như phần trên đã trình bày, trong thời gian tới, thị trường các quốc gia châu Phi nói chung và các nước châu Phi là thành viên của OHADA nói riêng là những thị trường đầy tiềm năng đối với các doanh nghiệp Việt Nam trong nhiều lĩnh vực. Khi giao kết các hợp đồng thương mại để thực hiện các hoạt động kinh doanh với các doanh nghiệp tại các quốc gia này, các doanh nghiệp Việt Nam có thể thỏa thuận để lựa chọn luật áp dụng là luật Việt Nam hoặc lựa chọn luật áp dụng là luật của OHADA. Nội dung dưới đây sẽ phân tích một số thuận lợi, khó khăn mà các doanh nghiệp Việt Nam có thể gặp phải khi phải áp dụng các quy định của OHADA. Những thuận lợi, khó khăn này được trình bày trên cơ sở những so sánh giữa các quy định của OHADA với quy định về hợp đồng thương mại của Việt Nam và chúng cũng là cơ sở của những giải pháp mà người viết sẽ đưa ra tại phần 3 của chương này.

**3.2.1.1. Sự giống nhau**

**a. Chủ thể, hình thức, nội dung hợp đồng thương mại**

Có thể thấy quy định của Việt Nam và OHADA về chủ thể và hình thức hợp đồng thương mại là tương đối giống nhau và phù hợp với thông lệ quốc tế. Chủ thể tham gia hoạt động thương mại đều là thương nhân (có thể là thể nhân hoặc pháp nhân) có đăng ký kinh doanh theo luật Việt Nam hoặc đăng ký kinh doanh tại Cơ

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

quan đăng ký Thương mại và Tín dụng động sản (RCCM) theo quy định của OHADA.

Hình thức hợp đồng: về nguyên tắc, pháp luật Việt Nam và Đạo luật thống nhất đều cho phép các bên có quyền tự do quyết định hình thức hợp đồng thương mại. Hợp đồng không nhất thiết phải làm bằng văn bản mà có thể bằng lời nói bằng hành vi hay các hình thức hợp đồng có giá trị tương đương văn bản.

#### ***b. Giao kết hợp đồng***

Luật thống nhất về Pháp luật thương mại chung 1997 và Luật Thương mại Việt Nam 2005 quy định về hình thức giao kết hợp đồng theo phương thức gián tiếp, nghĩa là bao gồm quy trình trao đổi chào hàng và chấp nhận chào hàng. Hợp đồng là kết quả của sự thống nhất ý chí giữa các bên, trong đó một bên đưa ra đề nghị và bên kia chấp nhận đề nghị đó. Cả hai nguồn luật này đều đề cao nguyên tắc tự do ý chí của các chủ thể tham gia ký kết. Đối với các hợp đồng thương mại nội địa, nguyên tắc tự do hợp đồng chỉ được thể hiện ở việc các bên tự do thỏa thuận các điều kiện liên quan đến nội dung của hợp đồng như: quyền, nghĩa vụ của các bên; số lượng, chất lượng hàng hóa,.... Còn trong ký kết hợp đồng thương mại quốc

tế, tự do ý chí được thể hiện ở các tiêu chí như: tự do thảo thuận nguồn luật áp dụng hợp đồng (Nếu các doanh nghiệp của các quốc gia đối tác ký kết hợp đồng với các nước thành viên của OHADA thì trong hợp đồng có thể lựa chọn pháp luật của OHADA hoặc pháp luật của DN nước đối tác để điều chỉnh); thỏa thuận hình thức giải quyết tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng.

#### ***c. Chế tài do vi phạm hợp đồng thương mại***

Đối với hợp đồng thương mại quốc tế, khi xảy ra hành vi vi phạm hợp đồng, một trong những chế tài được áp dụng phổ biến là bồi thường thiệt hại. Bồi thường thiệt hại là hình thức trách nhiệm do không thực hiện hay thực hiện không đúng nghĩa vụ hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế được tất cả các hệ thống pháp luật trên thế giới áp dụng. Đạo luật thống nhất về Pháp luật thương mại chung và Luật Thương mại Việt Nam 2005 đều quy định vấn đề này. Bên cạnh chế tài bồi thường thiệt hại, cả hai luật này còn cho phép áp dụng các chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng, tạm ngừng thực hiện hợp đồng và hủy hợp đồng.

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

### 3.2.1.2. Sự khác nhau

Có thể nói sự khác biệt cơ bản giữa các đạo luật thống nhất OHADA và pháp luật Việt Nam về điều chỉnh hợp đồng thương mại là ở tính “thống nhất hóa” và “hài hòa hóa” trong các quy định của OHADA. Luật thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 là một luật thương mại hiện đại phù hợp với các truyền thống pháp luật áp dụng đối với các hợp đồng thương mại giữa các thương nhân thuộc quốc gia là thành viên của tổ chức OHADA. Đạo luật này thúc đẩy tự do hợp đồng bằng cách trao cho các bên sự tự do cần thiết trong việc thay thế hay bổ sung cho các quy định của Đạo luật bằng những điều khoản riêng của họ. Không một mô hình của bên ngoài nào có thể hoàn toàn phù hợp với một nước. Vì vậy, Đạo luật thống nhất được xây dựng và điều chỉnh cho phù hợp với các nước thành viên và thay thế các quy định của các nước thành viên điều chỉnh các vấn đề liên quan. Sự thống nhất hóa thể hiện ở chỗ Đạo luật này áp dụng cho tất cả các nước là thành viên của OHADA và là nội luật của các quốc gia này. Sự hài hòa hóa là ở chỗ Đạo luật thống nhất về Luật thương mại quy định những vấn đề chung nhất về hoạt động thương mại, đề cao tự do hợp đồng vừa hiện đại vừa phù hợp với các nước và các Điều ước quốc tế liên quan.

So với Pháp luật Việt Nam, Đạo luật thống nhất của OHADA không điều chỉnh các vấn đề sau: điều kiện hiệu lực của hợp đồng, vấn đề ủy quyền, vấn đề thời hiệu. Ngoài các vấn đề này, Đạo luật thống nhất về Pháp luật thương mại chung và Pháp luật Việt Nam điều chỉnh hợp đồng thương mại có những điểm khác nhau sau:

#### a. Phạm vi áp dụng

Pháp luật Việt Nam về hợp đồng thương mại có sự phân biệt giữa hợp đồng thương mại trong nước và hợp đồng thương mại quốc tế. Luật Thống nhất về Pháp luật thương mại chung năm 1997 của OHADA áp dụng đối với các hợp đồng thương mại mà có ít nhất một trong các bên thuộc nước là thành viên của OHADA hoặc hợp đồng thương mại có dẫn chiếu tới. Nghĩa là trong điều khoản áp dụng của Đạo luật này không biệt giữa hợp đồng thương mại quốc tế hay hợp đồng thương mại trong nước. Điều này dẫn đến sự khác biệt trong quy định về:

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

cách cơ bản nội dung của chào hàng thì được coi là chấp nhận chào hàng.

- *Chủ thể:* Pháp luật Việt Nam quy định rõ về năng lực hành vi của thương nhân trong khi Đạo luật thống nhất về Pháp luật thương mại chung năm 1997 bỏ ngỏ vấn đề này. Người nào sinh ra cũng có năng lực pháp luật, nhưng không phải người nào cũng có năng lực hành vi dân sự đầy đủ. Do đó, người nào được coi là có năng lực hành vi dân sự đầy đủ thì các đạo luật thống nhất của OHADA không quy định. Điều này dẫn tới, khi áp dụng quy định của OHADA, các bên vẫn phải tiếp tục dẫn chiếu đến quy định của một quốc gia thành viên OHADA để giải quyết vấn đề này. Đây sẽ là một khó khăn cho quá trình áp dụng các quy định về hợp đồng thương mại của OHADA.

- *Hình thức:* Trong khi Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 cho phép các bên có thể giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa, trong nước hoặc quốc tế, dưới bất kỳ hình thức nào, thì ở Việt Nam, hợp đồng mua bán hàng

hóa quốc tế bắt buộc phải được tạo lập bằng văn bản. Điều này được quy định tại điều 27 khoản 2 của Luật Thương mại 2005 như sau: “Mua bán hàng hóa quốc tế phải được thực hiện trên cơ sở hợp đồng bằng văn bản hoặc bằng hình thức khác tương đương văn bản”.

#### ***b. Giao kết hợp đồng thương mại***

Đối với việc giao kết hợp đồng thương mại, khác với các quy định tại Điều 396 Bộ luật Dân sự Việt Nam 2005, Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 của OHADA cho cho phép được quyền sửa đổi bổ sung đề nghị giao kết hợp đồng trong chấp nhận đề nghị. Điều 214 quy định một sự phức tạp có khuynh hướng chấp nhận chào hàng nhưng có chứa đựng các điều khoản bổ sung hay những điều khoản khác mà không làm biến đổi một

Trong khi đó, luật pháp Việt Nam quy định “chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng là sự trả lời của bên được đề nghị đối với bên đề nghị về việc chấp nhận toàn bộ nội dung của đề nghị” (điều 396 Bộ luật Dân sự Việt Nam). Như vậy chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng là sự thể hiện ý chí của người được đề nghị giao về việc đồng ý ký kết hợp đồng trên cơ sở những điều quy định trong đề nghị giao kết hợp

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

đồng; đối với hợp đồng được giao kết bằng văn bản thì thời điểm giao kết hợp đồng là thời điểm bên sau cùng ký vào văn bản.

đồng. Sự chấp nhận phải rõ ràng và không làm thay đổi bất cứ một điều kiện nào của đề nghị giao kết hợp đồng.

Theo Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997, chào hàng có hiệu lực kể từ khi nó tới nơi người được chào hàng nhưng thời hạn để chấp nhận chào hàng được bắt đầu từ khi chào hàng được gửi đi đối với thư, điện tín và từ khi chào hàng tới nơi người được chào đối với các phương tiện truyền thông tức thời; thời hạn hiệu lực của chào hàng được người chào ấn định hoặc là một khoảng thời gian hợp lý; chấp nhận chào hàng có hiệu lực kể từ khi nó tới nơi người chào hàng trong thời hạn hiệu lực của chào hàng. Với quy định như vậy, Luật Thống nhất cho phép các bên có thể thu hồi chào hàng và chấp nhận chào hàng nếu thông báo thu hồi đến trước hoặc cùng lúc với chào hàng và chấp nhận chào hàng (tức là khi chúng chưa có hiệu lực). Luật Thương mại Việt Nam không quy định như vậy khi đã quy định thời hạn trách nhiệm của các bên là từ khi chào hàng và chấp nhận chào hàng được gửi đi.

Bộ Luật Dân sự Việt Nam 2005 xác định thời điểm có hiệu lực của hợp đồng trên cơ sở công nhận hiệu lực của cam kết, thoả thuận của các bên, không phụ thuộc vào hình thức của hợp đồng. Do đó, về mặt nguyên tắc, hợp đồng được giao kết vào thời điểm bên đề nghị nhận được trả lời chấp nhận giao kết của bên được đề nghị. Hợp đồng cũng xem như được giao kết khi hết thời hạn trả lời mà bên nhận đề nghị vẫn im lặng, nếu các bên có thoả thuận im lặng là sự trả lời chấp nhận giao kết. Trên cơ sở hình thức của hợp đồng, pháp luật cũng quy định cụ thể đối với từng trường hợp, ví dụ, đối với hợp đồng được giao kết bằng lời nói thì thời điểm giao kết hợp đồng là thời điểm các bên đã thoả thuận về nội dung của hợp

### ***c. Nội dung hợp đồng:***

Theo quy định của Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung, hợp đồng mua bán hàng hóa phải có ba điều khoản chủ yếu là hàng hóa, số lượng và giá cả (điều 211 đoạn 1). Trong khi đó, Luật thương mại Việt Nam năm 2005 đều không quy định các “điều khoản chủ yếu”. Điều 402 Bộ luật Dân sự năm 2005 quy

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

định như sau: “ Tùy theo từng loại hợp đồng, các bên có quyền thỏa thuận về những nội dung sau đây:

- 1) Đối tượng của hợp đồng là tài sản phải giao, công việc phải làm hoặc không được làm;
- 2) Số lượng, chất lượng;
- 3) Giá, phương thức thanh toán;
- 4) Thời hạn, địa điểm, phương thức thực hiện hợp đồng
- 5) Quyền và nghĩa vụ của các bên;
- 6) Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng;
- 7) Phạt vi phạm hợp đồng;
- 8) Các nội dung khác.

#### ***d. Các chế tài do vi phạm hợp đồng thương mại***

Điều 292 Luật thương mại Việt Nam quy định, các chế tài mà bên bị vi phạm có thể áp dụng trong trường hợp một bên vi phạm nghĩa vụ của mình được quy định trong hợp đồng thương mại bao gồm:

- Buộc thực hiện đúng nghĩa vụ hợp đồng;
- Phạt vi phạm;
- Buộc bồi thường thiệt hại;
- Tạm ngừng thực hiện hợp đồng;
- Đình chỉ thực hiện hợp đồng;
- Hủy hợp đồng;

Khi xem xét, đánh giá và so sánh quy định trên của Luật Thương mại Việt Nam 2005 có thể nhận Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 chứa đựng nhiều điểm khác biệt. Cụ thể:

- Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung không quy định về chế tài phạt vi phạm và đình chỉ thực hiện hợp đồng. Cũng như Công ước Viên năm 1980

về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, đạo luật thống nhất này không quy định phạt vi phạm như là một biện pháp chế tài do vi phạm hợp đồng. Đồng thời, chế tài đình chỉ thực hiện hợp đồng cũng không được đưa ra, do đó, khi áp dụng Luật

|

Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 của OHADA, bên bị vi phạm không thể áp dụng chế tài đình chỉ thực hiện hợp đồng vì thiếu các quy định cụ thể.

- Việc áp dụng chế tài nào trong sáu chế tài trên phụ thuộc vào sự lựa chọn của bên bị vi phạm, tuy nhiên pháp luật Việt Nam cũng có quy định hạn chế đối với quyền lựa chọn này. Theo Điều 293 Luật Thương mại Việt Nam thì trừ trường hợp có thỏa thuận khác bên vi phạm không được áp dụng chế tài tạm ngừng thực hiện hợp đồng, đình chỉ thực hiện hợp đồng hay hủy hợp đồng đối với vi phạm không cơ bản. Việc áp dụng quy định này về mặt pháp lý hay thực tiễn cũng sẽ gặp phải khó khăn trong việc xác định các tiêu chí để phân biệt vi phạm nào là cơ bản vi phạm nào là không cơ bản.

#### ***e. Giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng thương mại***

Về tranh chấp liên quan đến các pháp nhân công, Luật Trọng tài của OHADA (Tổ chức Hải hòa hóa Pháp luật Kinh doanh của châu Phi, tập hợp 15 nước nói tiếng Pháp của châu Phi) cũng như án lệ của Pháp quy định rằng Nhà nước có thể là một bên trong tranh chấp được giải quyết tại trọng tài, nhưng các hệ thống pháp luật này quy định quyền riêng cho cơ quan nhà nước được phân đối thẩm quyền giải quyết tranh chấp của trọng tài hoặc hiệu lực của thỏa thuận trọng tài. Đây là vấn đề rất quan trọng nhưng trong luật trọng tài Việt Nam chưa đề cập.

**3.2.2. Đánh giá những thuận lợi và khó khăn khi áp dụng quy định về hợp đồng thương mại của OHADA vào hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam**

#### ***3.2.2.1. Những thuận lợi***

Những quy định trong Hiệp ước Hải hòa hóa Pháp luật Kinh doanh châu Phi (OHADA) một khi có hiệu lực thì chúng sẽ có giá trị thay thế các quy định của luật trong nước của các quốc gia thành viên. Hoạt động thương mại của các doanh nghiệp thuộc các nước thành viên OHADA đều phải tuân thủ theo những quy định của tổ chức này. Hiệp ước Hải hòa hóa Pháp luật Kinh doanh châu Phi cung cấp một khung pháp lý thống nhất hiện đại điều chỉnh các hoạt động thương mại của các nước phê chuẩn hiệp ước này. Luật Thương mại chung của OHADA được xây dựng

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

dựa trên pháp luật thương mại của Pháp và có rất nhiều điểm tương đồng với các quy định của Công ước Viên 1980 về mua bán hàng hóa quốc tế.

Trong quá trình đàm phán giao kết hợp đồng thương mại với các doanh nghiệp châu Phi, các doanh nghiệp Việt Nam có thể thỏa thuận lựa chọn các văn bản luật của OHADA như Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997, Luật Thống nhất về chuyên chở hàng hóa bằng đường bộ năm 2003...là nguồn luật điều chỉnh hợp đồng thương mại giữa hai bên. Điều này đem lại lợi ích cho Việt Nam những lợi ích sau:

***Thứ nhất, các đạo luật thống nhất của OHADA được coi là khung pháp lý điều chỉnh hoạt động thương mại chứa đựng nhiều điểm tiến bộ và hiện đại ở châu Phi hiện nay.*** Các đạo luật thống nhất được xây dựng dựa trên các Công ước quốc tế được nhiều nước trên thế giới tham gia làm thành viên như Công ước Viên 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, Công ước Geneva về vận chuyển hàng hóa quốc tế bằng đường bộ...Đây đều là những quy định đang có hiệu lực tại nhiều quốc gia khác nhau, nói cách khác, chúng tạo nên một khung pháp lý được chấp nhận chung tại nhiều quốc gia để điều chỉnh hoạt động kinh doanh – thương mại tại thị trường quốc tế của các doanh nghiệp. Điều đáng quan tâm ở đây là với các doanh nghiệp Việt Nam, các công ước quốc tế nêu trên cũng tỏ ra khá quen thuộc, do đó, nếu có áp dụng các quy định của OHADA có liên quan, các doanh nghiệp Việt Nam cũng sẽ không nhiều ngỡ ngàng.

***Thứ hai, đây là nguồn luật đã được thống nhất sử dụng và được phổ biến***

***rộng rãi tại 16 quốc gia thành viên của OHADA.*** Điều đó có nghĩa là, nhờ vào sự thống nhất này, các

doanh nghiệp Việt Nam cũng sẽ dễ dàng tiếp cận và áp dụng các quy phạm pháp luật tương ứng khi đặt quan hệ và phát triển làm ăn với doanh nghiệp thuộc các quốc gia thành viên tổ chức này. Có thể thấy, đây là một thuận lợi rất lớn, bởi hệ thống pháp luật các quốc gia này vốn được đánh giá là khó tiếp cận và có sự khác biệt lớn tại mỗi quốc gia khác nhau, nên khi hệ thống pháp luật của họ được thống nhất, các khó khăn liên quan đến việc áp dụng những hệ thống pháp luật cũ sẽ bị loại bỏ.

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

**Thứ ba, các quy định của OHADA được ban hành tương đối ổn định.** Kể từ khi các đạo luật được ban hành năm 1997 đến nay, các quy phạm pháp luật được chứa đựng trong đó vẫn được duy trì mà không có bất kỳ sự sửa đổi nào. Điều đó, một mặt thể hiện rằng các nhà soạn thảo đã có tầm nhìn và có khả năng dự báo được những thay đổi có thể có trong tương lai, từ đó đã dự báo trước chúng bằng các quy phạm pháp luật cụ thể; mặt khác, sẽ góp phần tạo nên môi trường pháp lý có tính ổn định cho các doanh nghiệp. Thực tế, sự ổn định này cũng sẽ tạo nên tính an toàn cho việc áp dụng các quy phạm pháp luật mà OHADA ban hành.

**Thứ tư, giữa hệ thống luật OHADA và hệ thống pháp luật Việt Nam về**

**hợp đồng thương mại có nhiều điểm tương đồng.** Như phần trên đã trình bày, những điểm tương đồng đó được thể hiện ở những đặc điểm như về chủ thể, về giao kết hợp đồng, về trách nhiệm do vi phạm hợp đồng... (xem phần 3.2.1.1. ở trên). Chính sự tương đồng này cũng sẽ tạo thuận lợi cho quá trình áp dụng các quy phạm pháp luật của OHADA đối với các doanh nghiệp Việt Nam.

**3.2.2.2. Những khó khăn**

Bên cạnh những thuận lợi kể trên, trong quá trình áp dụng các đạo luật thống nhất của OHADA về hợp đồng thương mại, các doanh nghiệp Việt Nam có thể sẽ gặp phải một số khó khăn sau:

**Thứ nhất, trong nhiều lĩnh vực, OHADA chưa có quy định cụ thể.**

Hiện nay, OHADA vẫn đang trong quá trình hoàn thiện pháp luật về hợp đồng thương mại. Vì vậy, những quy định về hợp đồng thương mại nói chung và hợp đồng mua bán hàng hóa nói riêng của

OHADA vẫn đang “bỏ ngỏ” một số vấn đề như vấn đề về thẩm quyền ký kết hợp đồng trong đó có năng lực hành vi của thương nhân, trách nhiệm của các bên trong giai đoạn đàm phán, điều kiện hiệu lực của hợp đồng, vấn đề ủy quyền, vấn đề thời hiệu

**Thứ hai, cơ chế giải quyết tranh chấp mà OHADA đưa ra chưa thực sự bảo đảm quyền lợi cho các doanh nghiệp**

Hiện nay, các quy định của OHADA về phương thức giải quyết tranh chấp bằng thương lượng vẫn chưa đầy đủ. Thương lượng có nghĩa là khi tranh chấp xảy ra thì bên có quyền lợi bị vi phạm sẽ khiếu nại với bên vi phạm với mục đích là yêu

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

câu bên vi phạm thực hiện nghĩa vụ của mình theo quy định của hợp đồng hay chịu

trách bằng hình thức bồi thường thiệt hại, trả tiền phạt vi phạm. Nếu dẫn chiếu đến

quy định của pháp luật Việt Nam, một khi có tranh chấp xảy ra thì trước hết phải

giải quyết thông qua thương lượng giữa các bên.<sup>42</sup> Quy định này xuất phát từ thực

tiễn giải quyết tranh chấp trong thương mại và việc giải quyết tranh chấp bằng

thương lượng có các ưu điểm sau:

- Đây là cách thức nhanh nhất để các bên có thể đạt được mục đích bảo vệ quyền lợi của mình;
- Thủ tục đơn giản, không tốn nhiều chi phí;
- Không ảnh hưởng đến quan hệ thương mại giữa hai bên.

### *Thứ ba, giữa hệ thống pháp luật Việt*

***Nam và pháp luật OHADA còn nhiều điểm khác biệt.***

Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung có giá trị thay thế toàn bộ các quy định pháp luật trong nước về cùng lĩnh vực, do đó, nhiều quy định của Luật thống nhất vẫn còn chưa cụ thể, chưa quy định rõ từng khía cạnh của các vấn đề. Ví dụ, quy định về hình thức của hợp đồng thương mại không bắt buộc phải làm bằng văn bản, song nếu áp dụng cho các hợp đồng thương mại quốc tế thì có thể dẫn đến trường hợp chủ thể hợp đồng sẽ phải gánh chịu những hậu quả do không có bằng chứng hợp đồng.

Ngoài ra, Luật Thống nhất này ra đời từ năm 1997 và cho đến nay cũng chưa sửa đổi bổ

sung, nên cũng chưa phản ánh được một cách đầy đủ sự phát triển của khoa học công nghệ, thể hiện ở việc Luật không đề cập đến các thông điệp dữ

liệu. Trong khi đó, pháp luật Việt Nam có các văn bản pháp luật điều chỉnh đối với các hợp đồng được thiết lập dưới dạng thông điệp dữ liệu điện tử. Đây là vấn đề mà các doanh nghiệp Việt Nam cần lưu ý khi ký kết hợp đồng với các doanh nghiệp châu Phi đặc biệt là các doanh nghiệp thuộc nước thành viên của Tổ chức OHADA đặc biệt hiện nay hầu hết các hợp đồng được ký kết gián tiếp thông qua trao đổi qua email, sử dụng dữ liệu điện tử.

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

<sup>42</sup> Khoản 1 Điều 239 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005

Formatted: Dutch (Netherlands)

Formatted: Dutch (Netherlands)

**châu Phi nói chung và các doanh nghiệp của các quốc gia OHADA nói riêng**

**Thứ tư, sự hiểu biết của các doanh nghiệp Việt Nam về pháp luật của OHADA còn nhiều hạn chế.**

Để tiến tới hợp tác kinh doanh, điều cốt lõi là doanh nghiệp phải nắm được thông tin về bạn hàng. Nhưng một thực tế là thông tin về thị trường châu Phi rất ít, chủ yếu vẫn chỉ thông qua con đường ngoại giao như Đại sứ quán của hai bên. Nhiều trường hợp kênh thông tin này bị “tắc” (ví dụ Việt Nam chưa có đại sứ quán tại Maroc) và doanh nghiệp phải tự “xoay” lấy. Trong khi đó cơ hội xúc tiến tìm đối tác trực tiếp, tìm hiểu thông tin về thị trường, tập quán kinh doanh lại rất hiếm.

Tại Việt Nam, thông tin về thị trường châu Phi còn hạn hẹp, thông tin về pháp luật thương mại của các nước châu Phi gần như không có, hoặc đa phần là bằng ngôn ngữ tiếng Anh, tiếng Pháp hoặc Tiếng Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha. Nguồn thông tin từ Thương vụ Việt Nam tại một số thị trường châu Phi mới chỉ dừng lại ở việc cung cấp Hồ sơ thị trường châu Phi một cách tổng quan, cung cấp các thông tin về thủ tục xuất nhập khẩu và hệ thống làm thủ tục hải quan tại một số thị trường trọng điểm mà chưa cụ thể hóa nguồn pháp luật điều chỉnh hoạt động đầu tư, kinh doanh xuất nhập khẩu tại thị trường này.

**3.3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐỂ ÁP DỤNG CÓ HIỆU QUẢ CÁC QUY ĐỊNH VỀ HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI CỦA OHADA VÀO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM TẠI THỊ TRƯỜNG CÁC QUỐC THÀNH VIÊN TỔ CHỨC NÀY**

**3.3.1. Nhóm giải pháp đối với nhà nước**

- *Tiếp tục duy trì và mở rộng quan hệ thương mại với các doanh nghiệp*

Nhà nước cần có sự quyết tâm và định hướng

chiến lược đối với việc phát triển thị trường châu Phi. Thông qua việc phát triển mạnh mẽ quan hệ chính trị ngoại giao và kinh tế với các nước châu Phi, đặc biệt là các nước thành viên OHADA, nhà nước cần thiết lập môi trường kinh doanh thuận lợi để các doanh nghiệp có điều kiện thâm nhập thị trường này.

Việt Nam đã ký 19 Hiệp định thương mại với các nước châu Phi gồm Guinea

(1961), Manta (1977), Guinea xích đạo (1977), Angola, (1978), Libya (1983),

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Tunisie (1994), Algeria (1994), Ai Cập (1994), Nam Phi (2000), Zimbabwe (2001), Tanzania (2001), Nigeria (2001), Maroc (2001), Cônggô (2002), Namibia (2003), Mozambique (2003), Xenegan, Xudăng, Bénin, Ghana... trong đó có điều khoản dành cho nhau quy chế Tối huệ quốc và các ưu đãi thuế quan. Các hiệp định này là cơ sở pháp lý để các doanh nghiệp xúc tiến các hoạt động thương mại, đẩy mạnh hơn nữa quan hệ hợp tác cùng có lợi. Trong tương lai, Việt Nam cần tăng cường thúc đẩy quan hệ ngoại giao và quan hệ kinh tế thương mại; chú trọng đàm phán song phương, đa phương để ký kết các hiệp định, hợp đồng, bên bản ghi nhớ; từ đó cụ thể hóa bằng những văn bản thi hành và những quy chế rõ ràng để tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển quan hệ thương mại với từng nước. Bên cạnh việc rà soát lại các hiệp định đã ký kết, Việt Nam cần tiếp tục đẩy nhanh việc ký kết các hiệp định thương mại với các nước còn lại nhằm tạo điều kiện mở rộng hơn nữa hoạt động giao lưu thương mại, mở đường cho sản phẩm Việt Nam xâm nhập sâu rộng vào thị trường châu Phi.

- ***Có chính sách hỗ trợ cho các doanh nghiệp như: đào tạo về luật của OHADA, về xúc tiến thương mại, tìm hiểu thị trường***

Nhà nước cần sử dụng các công cụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp phù hợp với đặc điểm thị trường các nước châu Phi và với trình độ phát triển của các doanh nghiệp trong nước. Trong đó cần chú ý đến việc cung cấp thông tin thị trường, tăng

cường xúc tiến thương mại và tài chính vì đây là những khó khăn lớn nhất của các doanh nghiệp khi kinh doanh với thị trường châu Phi.

Vấn đề lớn nhất đối với các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay khi làm ăn với các đối tác châu Phi là nguồn tiếp cận thông tin còn **khả hạn chế, không tập trung**. Theo những phân tích ở các phần trước, các quy định liên quan đến hợp đồng thương mại của OHADA được xây dựng trên cơ sở là các công ước quốc tế điều chỉnh các vấn đề mua bán hàng hóa, vận chuyển hàng hóa, và quy tắc tố tụng trọng tài nên rất phù hợp để áp dụng vào các hoạt động quốc tế hiện nay. Vì thế, nhà nước cần sớm phổ biến và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiếp cận với các Đạo luật Thống nhất của OHADA, có những phân tích và đánh giá phù hợp về việc áp dụng Đạo luật Thống nhất trong hoạt động kinh doanh thương mại. Việc phổ biến, và đào

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

tạo về luật cho các doanh nghiệp Việt Nam sẽ được thực hiện thông qua báo chí, truyền thanh, truyền hình, mạng Internet, và bởi các cơ quan của Bộ Công Thương như Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), Cục Xúc tiến thương mại,... nhằm phục vụ nhu cầu của các doanh nghiệp.

Để nâng cao khả năng tiếp cận nguồn thông tin về thị trường, khuôn khổ pháp lý của các doanh nghiệp Việt Nam với thị trường châu Phi, thì Chính Phủ cần hỗ trợ các doanh nghiệp về những vấn đề sau:

**+ *Tiến hành các hoạt động xúc tiến thương mại***

Để đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu với thị trường châu Phi, các hoạt động xúc tiến thương mại cần được thực hiện đồng bộ từ các cơ quan đại diện của Việt Nam ở nước ngoài cho tới các hiệp hội ngành hàng và các doanh nghiệp, bao gồm việc: Nâng cao vai trò của các đại sứ quán và cơ quan đại diện thương mại tại các quốc gia châu Phi là cầu nối giữa các doanh nghiệp Việt Nam với thị trường này và hỗ trợ đắc lực cho việc đẩy mạnh quan hệ buôn bán giữa Việt Nam và các nước sở tại; Áp dụng các biện pháp hỗ trợ cho hoạt động xuất khẩu sang thị trường châu Phi tuân thủ các quy tắc của WTO; Nâng cao vai trò của các hiệp hội ngành hàng trong việc hỗ trợ hoạt động kinh doanh, tăng cường khả năng xuất nhập khẩu của các thành viên trong hiệp hội, đẩy nhanh hoạt động khảo sát thị trường trọng điểm và tham gia các hội chợ thương mại.

**+ *Nâng cao hiệu quả của các trang Web, cổng thông tin điện tử.***

Công giao dịch điện tử Việt Nam – châu Phi được xây dựng vào cuối năm 2005. Trong điều kiện khoảng cách địa lý Việt Nam – châu Phi quá lớn, và

các cơ quan đại diện của hai bên chưa nhiều thì sự ra đời của cổng thông tin là vô cùng quan trọng, tạo điều kiện cho các nghiệp ~~để~~ **đề** dàng tiếp cận với thị trường các nước châu Phi. Tuy nhiên, cần có sự chi đạo, đầu tư nâng cấp và tạo hiệu quả cho cổng thông tin về từng thị trường, từng lĩnh vực kinh doanh cụ thể. Chương trình phát triển hệ thống thông tin quốc gia cần chú trọng xây dựng ngân hàng dữ liệu có tính cập nhật, có độ tin cậy cao về các nước châu Phi đặc biệt là ở một số thị trường trọng điểm như Xenegan, Bờ Biển Ngà (thành viên của Tổ chức OHADA), Tazania, Maroc,...

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

**+ *Nâng cao hiệu quả cung cấp thông tin của các đại sứ quán, thương vụ ở***

*nước ngoài*

Nguồn thông tin cung cấp phải đáp ứng đầy đủ kịp thời nhu cầu của các doanh nghiệp về những vấn đề liên quan đến thị trường, ngành hàng, khả năng cung cấp và tiêu thụ, chủng loại mặt hàng, chính sách pháp luật, thuế quan, biện pháp bảo hộ,...

**+ *Các cơ quan của Bộ Công Thương chịu trách nhiệm đào tạo về luật pháp của châu Phi trong đó quan trọng nhất là các Đạo luật Thống Nhất của***

***OHADA***

Điều này có thể được thực hiện bằng việc xuất bản các ấn phẩm về các văn bản pháp luật của OHADA, mở các lớp hướng dẫn về áp dụng Luật Thống nhất khi ký kết hợp đồng giữa các doanh nghiệp Việt Nam với các doanh nghiệp châu Phi đặc biệt là các doanh nghiệp thuộc các nước thành viên OHADA

**- *Nâng cao hiệu quả hoạt động của các thương vụ tại các quốc gia này*** Đến nay ở châu Phi, Việt Nam đã có 6 cơ quan đại diện ngoại giao thường

trú đặt tại các nước Ai Cập, Angieri, Lybi, Angwola, Nam Phi, Tanzania và 5 thương vụ đặt trụ sở tại các nước Nam Phi, Algieri, Ai Cập, Maroc và Nigeria để tạo cầu nối cho các doanh nghiệp hoạt động. Mạng lưới các cơ quan đại diện thương mại Việt Nam đã có mặt tại khu vực Tây Phi, Nam Phi và Bắc Phi. Riêng đối với khu vực Bắc Phi, Việt Nam vẫn chưa đặt được thương vụ. Với hơn 50 nước châu Phi mà chỉ có vài thương vụ là quá mỏng trong khi vai trò của các

thương vụ là rất quan trọng để tạo điều kiện bước đầu cho doanh nghiệp vào châu Phi. Thêm vào đó chế độ hoạt động kiêm nhiệm, tình trạng thiếu kinh phí và nhân lực cũng là những trở ngại không nhỏ đối với chủ trương thúc đẩy quan hệ thương mại Việt Nam – châu Phi trong giai đoạn mới. Vì vậy, cần phải củng cố các cơ quan đại diện ngoại giao, củng cố hoạt động của Thương vụ Việt Nam tại Châu Phi theo hướng chuyên sâu, đủ về số lượng, cao về chất lượng, và đảm bảo các phương tiện cần thiết chuẩn bị cho việc tìm hiểu, xúc tiến và mở rộng quan hệ hợp tác trên các lĩnh vực. Việt Nam cần nỗ lực thiết lập các cơ quan đại diện ngoại giao, đại diện thương mại để giảm bớt tình trạng một cơ quan đại diện kiêm nhiệm ở nhiều nước; mở thêm các

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

**3.3.2.1. Nghiên cứu kỹ các quy định về pháp luật hợp đồng thương mại của OHADA trước khi giao kết hợp đồng**

thương vụ, trước hết là ở những nước được coi là đầu mối trong quan hệ với các nước khác, là cửa ngõ vào các khu vực của châu Phi, như: Maroc, Bờ Biển Ngà, Xenegan, Nigeria, Tanzania.... Bên cạnh đó, việc nâng cao chất lượng hoạt động

của các cơ quan đại diện cũng cần được chú trọng thông qua việc đầu tư đồng bộ về cơ sở vật chất, phương tiện và nhân lực đặc biệt tại các thương vụ đầu mối từ đó đáp ứng nhu cầu về thông tin thị trường, về các doanh nghiệp châu Phi... Việt Nam cần đánh giá vai trò quan trọng của Thương vụ Nigeria trong quan hệ thương mại với các nước OHADA bởi đây là thị trường đông nhất châu Phi, có tiềm lực lớn nhất ở khu vực Tây Phi và tiềm năng phát triển quan hệ thương mại với thị trường này là rất lớn. Việc tăng cường hoạt động của Thương vụ Việt Nam tại Nigeria sẽ thúc đẩy sự thâm nhập và tăng cường hoạt động buôn bán với các nước thành viên

OHADA.

**3.3.2. Nhóm giải pháp đối với các doanh nghiệp**

Các doanh nghiệp cần hết sức nỗ lực trong việc thâm nhập thị trường châu Phi nói chung và thị trường các nước OHADA nói riêng, cần nghiên cứu kỹ nhu cầu và thị hiếu để tạo ra những sản phẩm phù hợp, có sức cạnh tranh về chất lượng và giá thành. Đồng thời, để tiếp cận thị trường các quốc gia này cần phải có những chiến lược phù hợp trên cơ sở nghiên cứu kỹ các điều kiện kinh tế - xã hội và luật pháp của họ.

Để áp dụng thành công các quy định về pháp luật hợp đồng thương mại của

OHADA, các doanh nghiệp Việt Nam cần áp dụng một số giải pháp sau:

Các quy định về pháp luật hợp đồng thương mại của OHADA được công bố một cách công khai và rộng rãi. Do đó, việc tiếp cận các thông tin về các quy định pháp luật này sẽ không phải là điều quá khó khăn đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Nói cách khác, bản thân doanh nghiệp Việt Nam có thể tự tìm hiểu các quy định này trước khi giao kết hợp đồng. Trong trường hợp có khó khăn nào đó, họ có thể yêu cầu các thương vụ Việt Nam ở các quốc gia này cung cấp thêm thông tin và

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

ngôn ngữ khác (không phải tiếng Pháp) trong các văn bản chính thức vì đó có thể là một hình thức lừa đảo.

**- Đưa vào hợp đồng điều khoản phạt vi phạm do vi phạm hợp đồng**

Vi Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 không có quy định về chế tài phạt, tuy nhiên nếu các bên thỏa thuận về việc áp dụng chế tài này trong hợp đồng thì chế tài phạt vi phạm vẫn sẽ được áp dụng. Do đó, để ràng buộc trách nhiệm của đối tác là doanh nghiệp đến từ các nước thành viên OHADA, doanh nghiệp Việt Nam có thể đưa vào trong hợp đồng điều khoản phạt vi phạm.

những hướng dẫn cụ thể để đảm bảo có được những sự hiểu biết cần thiết về hệ thống các quy định này trước khi giao kết hợp đồng.

Ngoài ra, OHADA cũng thường xuyên tổ chức các cuộc hội thảo giới thiệu về các đạo luật thống nhất của họ. Các doanh nghiệp Việt Nam có ý định kinh doanh tại những thị trường này có thể tham dự các cuộc hội thảo đó. Đây là kênh thông tin khá hữu hiệu mà các doanh nghiệp Việt Nam có thể tiếp cận, bởi họ sẽ được giới thiệu về các đạo luật bởi những chuyên gia hàng đầu của OHADA cũng như sẽ được các chuyên gia đó tư vấn và giải đáp các thắc mắc nếu có.

**3.3.2.2. Khi áp dụng các quy định của OHADA về hợp đồng thương mại, cần lưu ý một số vấn đề sau:**

**- Về ngôn ngữ của hợp đồng thương mại: nên sử dụng ngôn ngữ là tiếng**

**Pháp.**

Mặc dù Tổ chức Hải hòa hóa Pháp luật Kinh doanh châu Phi sử dụng 4 loại ngôn ngữ là tiếng Pháp, Anh, Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha nhưng khi có sự mâu thuẫn bất đồng do ngôn ngữ xảy ra liên quan đến vấn đề pháp lý thì mâu thuẫn bất đồng đó sẽ được giải quyết theo các văn bản bằng tiếng Pháp.

Ngôn ngữ sử dụng chính thức trong các văn bản là tiếng Pháp. Các doanh nghiệp xuất nhập khẩu của Việt Nam cần cảnh giác trong các giao dịch với các doanh nghiệp thuộc các nước châu Phi đặc biệt là các nước thuộc tổ chức OHADA. Nên sử dụng tiếng Pháp khi ký kết hợp đồng thương mại có sử dụng pháp luật thương mại của OHADA để điều chỉnh hợp đồng. Ví dụ thực hiện các giao dịch trên mạng Internet, đặc biệt với các đối tác ở Bénin mà dùng

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Hiện nay trong tài thương mại thường được sử dụng để giải quyết các tranh chấp phát sinh từ hợp đồng thương mại đặc biệt là **hợp đồng đặc biệt quốc tế**. Ưu điểm của việc giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại là:

*Thứ nhất*, khi giao tranh chấp cho các trọng tài viên mà các bên lựa chọn giải quyết, các bên của hợp đồng có thể yên tâm hơn bởi vì các bên nằm trên lãnh thổ của các quốc gia khác nhau, pháp luật của các quốc gia này thường không giống nhau.

Với điều khoản này, cần phải quy định cụ thể về các trường hợp áp dụng chế tài phạt và quan trọng hơn là quy định về mức phạt. Luật Thống nhất về pháp luật thương mại chung năm 1997 không quy định về chế tài phạt, do đó, cũng không đưa ra mức phạt tối đa mà các bên không thể vượt qua. Điều này nghĩa là, các bên có thể thỏa thuận một mức phạt đủ sức răn đe để đảm bảo bên kia sẽ không vi phạm hợp đồng.

- ***Giải quyết tranh chấp: sử dụng phương thức giải quyết tranh chấp bằng trọng tài***

Về tranh chấp thương mại tại các nước châu Phi, các cách thức giải quyết bằng pháp lý thường không hiệu quả và thời gian giải quyết khá lâu nên dễ gây thiệt hại cho các bên. Ví dụ như giải quyết tranh chấp thương mại tại Bénin, các cách thức giải quyết tranh chấp thương mại bằng pháp lý thường kéo dài và kém hiệu quả. Giải quyết tranh chấp do vi phạm hợp đồng, thực hiện hợp đồng, khiếu nại, sở hữu đất đai và các vấn đề liên quan khác thuộc phạm vi xét xử của tòa dân sự. Không có hệ thống tòa thương mại xét xử chuyên biệt. Thêm nữa, không có cơ chế phù hợp để công bố quyết định của tòa án đưa ra. Trong những năm gần đây, thẩm phán cũng đã cố gắng thể hiện tính độc lập của mình mà không bị tác động bởi sự can thiệp của Chính phủ. Tuy nhiên, nạn tham nhũng vẫn là trở ngại chính đối với cơ quan tư pháp. Các doanh nghiệp và những người khởi kiện vẫn than phiền về tình trạng tham nhũng tràn lan tại các tòa sơ thẩm cũng như tại các buổi xét xử hành chính.

Vì vậy, nên quy định điều khoản giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại hơn là phương thức thương lượng và hòa giải.

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

Formatted: Dutch (Netherlands)

*Thứ hai*, sự tham gia của các chuyên gia trong các lĩnh vực khác nhau phù hợp với tính chất của các tranh chấp để giải quyết các tranh chấp đó.

*Thứ ba*, theo hình thức này thì các bên có thể ảnh hưởng đến thành phần trọng tài, tức là các bên có quyền quyết định, lựa chọn, ai là người thực hiện chức năng của trọng tài để giải quyết tranh chấp của họ.

*Thứ tư*, các bên không chỉ có ảnh hưởng đến thành phần trọng tài, mà còn ảnh hưởng đến thủ tục giải quyết tranh chấp. Trong hệ thống pháp luật của Việt Nam hay của Tổ chức OHADA đều cho phép các bên có thể quyết định thủ tục tiến hành tố tụng trọng tài.

*Thứ năm*, giải quyết tranh chấp thương mại phát sinh từ hợp đồng thương mại bằng trọng tài là phương thức giải quyết tranh chấp nhanh nhất, không mang tính hình thức và quyết định của trọng tài mang tính chung thẩm, ngoại trừ một số trường hợp đặc biệt.

*Thứ sáu*, việc giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thương mại đảm bảo tính bí mật thương mại cho hai bên.

*Thứ bảy*, giải quyết tranh chấp bằng trọng tài giúp tiết kiệm chi phí giải quyết tranh chấp cho các bên nhờ thủ tục đơn giản, ngắn gọn.

*Thứ tám*, khi thông qua quyết định, trọng tài thương mại thường tính đến ý chí của các bên được thể hiện trong hợp đồng cũng như tập quán thương mại. Luật quốc gia có thể được các bên lựa chọn để áp dụng cho hợp đồng, theo nguyên tắc có thể được áp dụng với tư cách bổ sung.

Formatted: Dutch (Netherlands)

## KẾT LUẬN

Tăng cường gắn kết khu vực đang là một xu thế trong thời kỳ hội nhập mở cửa. Với một hệ thống văn bản pháp luật thống nhất, Hiệp ước về hài hòa luật thương mại châu Phi (OHADA) được xem như một hình mẫu về khu vực có sự gắn kết cao nhất hiện nay trong lĩnh vực pháp luật thương mại. Cho đến nay, 16 nước thành viên của Tổ chức OHADA đã xây dựng được một hệ thống pháp luật đơn giản dưới dạng các văn bản pháp luật thống nhất, điều chỉnh các lĩnh vực chính của Luật Thương mại gồm 8 văn bản luật. Các nước thành viên OHADA ngoài việc xây dựng được 8 văn bản luật trên đã xây dựng được một hệ thống Toà án công lý và Trọng tài thống nhất. Đây là cơ quan tư pháp có địa vị pháp lý cao hơn toà án các quốc gia thành viên. Cơ quan này có thể giải quyết kháng cáo, kháng nghị giám đốc thẩm đối với bản án, quyết định chung thẩm của Toà án các quốc gia thành viên...

Thực tế mới trải qua 14 năm thành lập nhưng OHADA đã giúp các quốc gia thành viên tạo một thế và lực hơn nhiều lần trong việc hội nhập kinh tế quốc tế. Ngoài việc các doanh nghiệp của quốc gia khác tìm đến làm ăn với các doanh nghiệp của khối OHADA chỉ cần tìm hiểu một hệ thống luật thương mại chung, thì hiện nay các quốc gia thành viên OHADA đã có đồng tiền chung. Đặc biệt, khi các doanh nghiệp của các quốc gia đối tác ký kết hợp đồng với các nước thành viên của OHADA thì trong hợp đồng có thể lựa chọn pháp luật của OHADA hoặc pháp luật của doanh nghiệp nước đối tác để điều chỉnh.

Quy định về hợp đồng thương mại của Tổ chức Hài hòa hóa Pháp luật Kinh doanh châu Phi chủ yếu mới điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hóa, hợp

đồng đại diện thương mại và hợp đồng vận tải hàng hóa bằng đường bộ. Quy định về các loại hợp đồng này dựa trên các quy định của Công ước Viên 1980 về mua bán hàng hóa quốc tế, Công ước Genever về đại diện trong mua bán hàng hóa quốc tế và Công ước quốc tế về vận chuyển hàng hóa bằng đường bộ (CMR). Việc xây dựng Đạo luật thống nhất căn cứ trên các quy định của luật quốc tế, công ước quốc tế tạo ra một khung pháp lý an toàn, hiện đại và phù hợp với những quy định của thế giới trong hoạt động thương mại. Từ đó mở ra cơ hội giao thương một cách sâu rộng giữa các doanh nghiệp châu Phi với các doanh nghiệp nước ngoài. Đối với các nước

**Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: [luanvantot.com](http://luanvantot.com) Zalo/tele  
0934573149**

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại [luanvantot.com](http://luanvantot.com)**

thành viên của Hiệp ước hài hòa hóa pháp luật kinh doanh châu Phi, các quy định của Hiệp ước sẽ trở thành nội luật của các quốc gia thành viên. Tuy vậy, pháp luật về hợp đồng thương mại của OHADA vẫn đang trong quá trình hoàn thiện và quan hệ mua bán giữa Việt Nam với các nước châu Phi chủ yếu thông qua các hình thức mua bán qua trung gian, xuất khẩu trực tiếp và đầu tư; hình thức thanh toán chủ yếu

là hàng đổi hàng. Các doanh nghiệp Việt Nam vẫn nhiều mối lo ngại về rủi ro trong hoạt động thương mại với khu vực này đặc biệt là về các thủ tục hành chính và rủi ro trong thanh toán. Vì thế các doanh nghiệp Việt Nam cần tích cực hơn trong việc tìm kiếm thông tin về thị trường này, kiên trì và nếu có thể nên đặt đại diện tại những nước trọng điểm, cửa ngõ của châu Phi (Sênegan, Tanzania, Ghana...). Đặc biệt, cần phối hợp chặt chẽ với các thương vụ, các đại sứ quán, các vụ thị trường ngoài nước để thu thập thông tin một cách có hiệu quả. Thêm vào đó, các doanh nghiệp cần kiên

trì khi thâm nhập thị trường này vì quá trình giải quyết các thủ tục hành chính ở đa số

các nước châu Phi mất khá nhiều thời gian và không thể ngày một ngày hai, qua mấy

lần tiếp xúc là đã có thể ký được hợp đồng. Ngoài ra, việc ký kết hợp đồng thương

mại với các nước châu Phi đặc biệt là các nước thuộc tổ chức OHADA, các doanh

nh nghiệp Việt Nam cần phải đặc biệt nghiên cứu hệ thống pháp luật của khu vực này để

có sự lựa chọn nguồn luật áp dụng phù hợp và có một khung pháp lý an toàn hơn khi

tiến hành ký kết hợp đồng với các doanh nghiệp châu Phi.

100

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands), Condensed by 0.1 pt

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

### I. TÀI LIỆU TIẾNG VIỆT

#### Các văn bản luật

1. Bộ Luật Dân sự Việt Nam 2005
2. Luật thương mại Việt Nam 2005
3. Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

#### Sách báo tiếng việt

4. Trần Thị Hòa Bình, Trần Văn Nam, *Giáo trình luật thương mại quốc tế*, NXB Lao động Xã hội, 2006.

5. Trần Quang Huy, *Ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế đối với hoạt động xuất khẩu của Việt Nam sang Châu Phi*, Tạp chí Ngoại thương (Số 12, ngày 21-30/4/2009).

6. PGS.TS. Nguyễn Văn Luyện, TS. Lê Thị Bích Thọ, TS. Dương Anh Sơn, *Giáo trình Luật hợp đồng thương mại quốc tế*, NXB Đại học Quốc gia TP Hồ Chí Minh, 2005.

7. Phạm Minh, *Luật thương mại quốc tế*, NXB Thống Kê, 2000.

8. Luật hợp đồng thương mại, những chế định cơ bản thiết lập môi trường

kinh doanh cho các doanh nghiệp đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ, GS.TS. Nguyễn Thị Mơ: chủ nhiệm đề tài, Đại học Ngoại Thương, 2007

9. GS.TS. Nguyễn Thị Mơ – Hoàng Ngọc Thiết, *Giáo trình pháp luật trong hoạt động kinh tế đối ngoại*, NXB Giáo Dục, 2005

10. GS.TS Nguyễn Thị Mơ, *Nhận dạng các loại hình tranh chấp thương mại*,

Tạp chí KTĐN, số 16 tháng 3/2006.

11. Đinh Thị Thơm (ch.b.) - Nguyễn Chí Tinh - Đỗ Đức Định, *Thị trường một số nước châu Phi - cơ hội đối với Việt Nam*, NXB Khoa học Xã hội, 2007

12. GS.TS. Nguyễn Văn Thường, *Quan hệ thương mại Việt Nam – Châu*

*Phi: Thực trạng và giải pháp*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, 2007

13. Ngô Kim Xuân, *Kinh doanh với châu Phi: Cần nắm bắt lợi thế và đặc điểm thị trường*, Tạp chí Thương mại (34/2009), Tr.16.

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Left: 1.38", Right: 0.79", Top: 1.18", Bottom: 1.18"

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

	N	
	G	
	W	<input type="text"/>
	E	
	B	
<b>II. TÀI LIỆU TIẾNG ANH VÀ TIẾNG PHÁP</b>	h	
	t	
14. Business law in Africa – OHADA and the Harmonization process, Eversheds of international law firm.	t	
	P	
	:	
	/	
15. Alhousseini MOULOUL, Understanding the organization for the harmonization of business laws in Africa (O.H.A.D.A) (June 2009)	/	
	o	
	h	
	a	
16. Alhousseini Mouloul, Comprendre l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (O.H.A.D.A), 2e edition, decembre 2008.	d	
	a	
	.	
	c	
17. Boris Martor et Sebastien Thouvenot, L'uniformisation du droit des affaires en Afrique par l'OHADA, La Semaine Juridique n° 44 du 28 octobre 2004, Supplément n°5.	o	
	m	
		<a href="http://www.jurisint.org">http://www.jurisint.org</a>
18. Georges Meissonnier et Jean Claude Gautron, Analyse de la législation africaine en matière de droit des sociétés, RJPIC 1976, n° 3.		<a href="http://mfo.mquiz.net">http://mfo.mquiz.net</a>
		<a href="http://ngoaituong.vn">http://ngoaituong.vn</a>
		<input type="text"/>
		<input type="text"/>
19. Jean PAILLUSSEAU, “L'Acte Uniforme sur le droit des sociétés”, Petites Affiches, n° 205 from 13 October 2004,		<a href="http://ttnn.gov.vn">http://ttnn.gov.vn</a>
		<a href="http://www.vietrade.gov.vn">http://www.vietrade.gov.vn</a>
		<a href="http://vn.vinafrica.com">http://vn.vinafrica.com</a>
		<input type="text"/>
		<input type="text"/>
20. Jean PAILLUSSEAU, “Le droit de l'OHADA – Un droit très important et original” op cit.		<a href="http://www.saga.vn">http://www.saga.vn</a>
		<a href="http://www.tpvc.danang.gov.vn">http://www.tpvc.danang.gov.vn</a>
		<a href="http://tapchicongnghiep.vn">http://tapchicongnghiep.vn</a>
		<a href="http://thongtinphapluatdansu.wordpress.com">http://thongtinphapluatdansu.wordpress.com</a>
21. Kesba MBAYE, “L'historique et les objectifs de l'OHADA”, op cit		<a href="http://vi.wikipedia.org">http://vi.wikipedia.org</a>
		<input type="text"/>
<b>III. C</b>		
<b>Á</b>		
<b>C</b>		
<b>T</b>		
<b>R</b>		
<b>A</b>		

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)

**Formatted:** Dutch (Netherlands)