

ĐẠI HỌC HUẾ
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT



TRẦN VIỆT QUYỀN

**PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG ỦY THÁC XUẤT,
NHẬP KHẨU HÀNG HÓA THỰC TIỄN TẠI
TỈNH THỪA THIÊN HUẾ**

Chuyên ngành: Luật Kinh tế

Mã số: 8380107

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

THỪA THIÊN HUẾ, năm 2022

Công trình được hoàn thành tại:
Trường Đại học Luật, Đại học Huế

Người hướng dẫn khoa học: **TS. Nguyễn Thị Châu**

Phản biện 1:

Phản biện 2:

Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận văn
thạc sĩ họp tại: Trường Đại học Luật

Vào lúc.....giờ.....ngày.....tháng năm.....

Trường Đại học Luật, Đại học Huế

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu	1
2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài.....	1
3. Mục đích và nhiệm vụ của luận văn	2
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	2
5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu của luận văn	3
6. Ý nghĩa lý luận và thực tiễn của luận văn.....	3
7. Kết cấu luận văn.....	4
Chương 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG ỦY THÁC XUẤT, NHẬP KHẨU HÀNG HÓA	4
1.1. Khái quát về hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu hàng hóa	4
1.1.1. Khái quát về hợp đồng xuất, nhập khẩu hàng hóa	4
1.1.1.1. Khái niệm về hợp đồng xuất, nhập khẩu hàng hóa.....	4
1.1.1.2. Đặc điểm của hợp đồng xuất, nhập khẩu hàng hóa	5
1.1.2. Khái quát về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa	5
1.1.2.1. Khái niệm và vai trò hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa.....	5
1.1.2.2. Đặc điểm của hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa.....	6
1.2. Khái quát pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu hàng hóa.....	6
1.2.1. Khái niệm pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu hàng hóa	6
1.2.2. Nguồn luật điều chỉnh của hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu hàng hóa.....	7
1.2.3. Nội dung cơ bản của pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu hàng hóa	7
1.2.3.1. Chủ thể	7
1.2.3.2. Đối tượng của HĐUT XNKHH	8
1.2.3.3. Nội dung của HĐUT XNKHH.....	8
1.2.3.4. Hình thức của HĐUT XNKHH.....	8
1.2.3.5. Phân biệt hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa và một số hoạt động trung gian thương mại khác.....	8
1.3. Khái quát pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở một số nước trên thế giới và một số gợi mở cho Việt Nam	9
1.3.1. Các nước theo hệ thống thông luật (Common Law).....	9
1.3.2. Các nước theo hệ thống Luật Dân sự (Civil Law)	9
1.3.3. Một số bài học kinh nghiệm gợi mở đối với Việt Nam	9
Kết luận Chương 1	10
Chương 2. THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG ỦY THÁC XUẤT, NHẬP KHẨU HÀNG HÓA Ở VIỆT NAM HIỆN NAY VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN PHÁP LUẬT TẠI TỈNH THỪA THIÊN HUẾ.....	11
2.1. Thực trạng pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam.....	11
2.1.1 Quy định của pháp luật hiện hành về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam.....	11

2.1.1.1 Các quy định về nguyên tắc của hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa	11
2.1.1.2 Các quy định về điều kiện hiệu lực của hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa.....	11
2.1.1.3 Nhóm quy phạm về giao kết hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa	13
2.1.1.4 Các quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa	14
2.1.2. Đánh giá các quy định pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam hiện nay	15
2.1.2.1. Ưu điểm pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam hiện nay.....	15
2.1.2.2. Những hạn chế trong việc áp dụng pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam hiện nay.	16
2.2. Thực tiễn thực hiện pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa tại tỉnh Thừa Thiên Huế	17
2.2.1. Điều kiện kinh tế - xã hội của tỉnh Thừa Thiên Huế ảnh hưởng đến thực hiện hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu.....	17
2.2.2. Thực trạng thực hiện pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa tại tỉnh Thừa Thiên Huế.....	18
2.2.3. Một số vướng mắc trong thực hiện pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa tại tỉnh Thừa Thiên Huế	20
2.2.4. Nguyên nhân của những vướng mắc	20
Kết luận chương 2	21
Chương 3. ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG ỦY THÁC XUẤT, NHẬP KHẨU HÀNG HÓA Ở VIỆT NAM.....	22
3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam.....	22
3.1.1. Hoàn thiện pháp luật nhằm đảm bảo sự thống nhất trong hoạt động của các cơ quan quản lý nhà nước	22
3.1.2. Hoàn thiện các quy định của pháp luật hiện hành để phù hợp với mô hình mới của pháp luật hợp đồng	22
3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam hiện nay	23
3.3 Giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam.....	24
3.3.1 Giải pháp chung.....	24
3.3.2 Giải pháp cụ thể Thừa Thiên Huế	24
Kết luận chương 3	25
KẾT LUẬN	26
TÀI LIỆU THAM KHẢO	27

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu

Ngày nay, đứng trước sự phát triển kinh tế và xu thế hội nhập thế kỉ 21, xuất nhập khẩu Quốc tế không còn là một khái niệm quá xa lạ. Các doanh nghiệp/cá nhân kinh doanh thường hay gặp phải những vấn đề về xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa, các thủ tục hải quan, cách thức đóng gói, bảo quản thực phẩm, các phương thức vận chuyển, nhận hàng... Đối với các doanh nghiệp/cá nhân, thời gian là yếu tố ưu tiên hàng đầu hiện nay bởi nó quy định đến tính hiệu quả của mỗi sản phẩm/ dịch vụ. Do đó, nếu không sử dụng dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến không chỉ năng suất công việc mà còn làm mất thời gian lưu thông hàng hóa và có thể gây mất uy tín đối với khách hàng.

Ở Việt Nam nói chung và tại tỉnh Thừa Thiên Huế nói riêng, trong thời kỳ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, uỷ thác khẳng định vai trò và ý nghĩa của nó chủ yếu trong hoạt động xuất nhập khẩu. Đến nay, uỷ thác được tìm thấy trong mọi lĩnh vực của kinh doanh và là giải pháp lý tưởng cho các thương nhân không muốn mất toàn bộ chi phí vào việc mua bán hàng hoá hay đầu tư mà không đem lại hiệu quả. Sau hơn 15 năm thi hành, những quy định về hợp đồng uỷ thác xuất, nhập khẩu hàng hóa tại Luật Thương mại năm 2005 sửa đổi, bổ sung năm 2019 đã bộc lộ những hạn chế, bất cập cần được sửa đổi, bổ sung phù hợp với thực tiễn phát triển của các hoạt động thương mại ở Việt Nam, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của hội nhập kinh tế quốc tế, cũng như khắc phục những mâu thuẫn, không thống nhất giữa Luật Thương mại với các văn bản pháp luật có liên quan.

Trong bối cảnh đó, việc nghiên cứu và đề xuất những giải pháp mang tính tổng thể cho việc bổ sung, hoàn thiện chế định pháp luật về hợp đồng uỷ thác xuất, nhập khẩu hàng hóa là một việc làm có ý nghĩa và cần thiết. Đó chính là lý do tác giả đã chọn đề tài: ***“Pháp luật về hợp đồng uỷ thác xuất, nhập khẩu hàng hóa thực tiễn tại tỉnh Thừa Thiên Huế”*** làm đề tài luận văn thạc sĩ.

2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài

Hiện nay, vấn đề pháp lý về hoạt động uỷ thác mua bán hàng hóa nói chung và hợp đồng uỷ thác xuất, nhập khẩu hàng hóa đã có các công trình nghiên cứu có liên quan như sau:

Thứ nhất, về luận án, luận văn

Luận văn thạc sĩ luật học “Hoàn thiện pháp luật về hợp đồng uỷ thác mua bán hàng hóa ở Việt Nam” năm 2014 của Nguyễn Khánh Thu (Trường Đại học Luật Hà Nội); Luận văn thạc sĩ Luật Kinh tế “Hợp đồng nhập khẩu uỷ thác trong lĩnh vực dược phẩm theo pháp luật Việt Nam” năm 2018 của Võ Thanh Trúc (Học viện Khoa học xã hội, Viện hàn lâm Khoa học xã hội Việt Nam); Luận văn thạc sĩ luật kinh tế “Hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam” năm 2018 của Trương Thị Thùy Dương, trường Đại học Luật, Đại học Huế; Luận văn thạc sĩ luật kinh tế “Giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam từ thực tiễn các công ty chế biến than thuộc tập đoàn than khoáng sản Việt Nam (TKV)” năm 2019 của Đoàn Duy Bình (Viện Hàn lâm Khoa học xã hội Việt Nam)

Thứ hai, sách chuyên khảo và các bài viết có liên quan

Sách chuyên khảo như chuyên khảo Luật Kinh tế năm 2004 của Phạm Duy Nghĩa (Nhà xuất bản Đại học Quốc gia); Pháp luật về hợp đồng trong thương mại và đầu tư – Những vấn đề pháp lý cơ bản năm 2009 của TS. Nguyễn Thị Dung, chủ biên (Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia),...

Thứ ba, đánh giá các kết quả nghiên cứu và sự kế thừa trong luận văn

Các công trình khoa học trên đã mang đến cho tác giả một cái nhìn khá toàn diện về pháp luật xuất nhập khẩu nói chung và ủy thác xuất nhập khẩu nói riêng ở Việt Nam. Cũng như, thực tiễn thực hiện pháp luật hiện nay. Những công trình này chứa đựng một lượng thông tin lớn, đặc biệt đi sâu nghiên cứu những vấn đề lý luận liên quan đến xuất nhập khẩu nói chung và ủy thác xuất nhập khẩu nói riêng.

Luận văn kế thừa một số nội dung sau:

Về lý luận, luận văn đã kế thừa, bổ sung và phát triển các công trình nghiên cứu đi trước về khái niệm, đặc điểm của HĐ, HĐUT, HĐXNKHH, XNKHH, cũng như khái quát các khái niệm pháp luật và nội dung pháp luật về hợp đồng...

Về mặt thực tiễn, từ các báo cáo thực tế, cũng như thực tiễn thực hiện HĐXNKHH nói chung và HĐUT XNKHH nói riêng, cũng như phân tích một số vụ việc tranh chấp trên thực tế và một số hạn chế ảnh hưởng đến hoạt động UTXNK của các doanh nghiệp, cũng như ảnh hưởng đến môi trường cạnh tranh lành mạnh.

Từ đó, Luận văn đã nghiên cứu và giải quyết chuyên sâu hơn về các khái niệm và pháp luật về HĐUT XNKHH, đồng thời từ qua nghiên cứu thực tiễn thực thi HĐUT XNKHH tại tỉnh Thừa Thiên Huế, tác giả sẽ đề xuất một số giải pháp nhằm định hướng và nâng cao chất lượng thực thi pháp luật về HĐUT XNKHH.

3. Mục đích và nhiệm vụ của luận văn

3.1 Mục đích nghiên cứu

Trên cơ sở làm rõ những vấn đề lý luận và thực tiễn, luận văn luận giải những giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam hiện nay.

3.2 Nhiệm vụ nghiên cứu

Để đạt được mục đích nghiên cứu luận văn sẽ lần lượt đi giải quyết những vấn đề sau:

- Nghiên cứu một số vấn đề lý luận về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa như khái niệm, đặc điểm các điều kiện, nội dung, hiệu lực ... của hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa theo quy định của pháp luật Việt Nam.

- Nghiên cứu các quy định của pháp luật Việt Nam chỉ ra những hạn chế của pháp luật hiện hành về HĐUT XNKHH.

- Đề xuất một số định hướng và giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa đáp ứng yêu cầu và loại bỏ các bất cập trong Luật Thương mại hiện nay.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1 Đối tượng nghiên cứu

Đề tài tập trung nghiên cứu một số vấn đề lý luận về HĐUT XNKHH, cũng như các quy định của pháp luật có liên quan đến HĐUT XNKHH. Đồng thời, nghiên cứu thực tiễn thực thi pháp luật trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế.

4.2 Phạm vi nghiên cứu

Phạm vi nội dung: Đề tài chỉ tập trung nghiên cứu, phân tích những khía cạnh pháp lý của hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa trên cơ sở lý luận cũng như các quy định có liên quan đến hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa được quy định chủ yếu tại BLDS 2015, Văn bản hợp nhất số 17/VBHN-VPQH, ngày 05/7/2019 hợp nhất Luật thương mại từ Luật Quản lý ngoại thương số 05/2017/QH14, Luật Phòng, chống tác hại của rượu, bia số 44/2019/QH14 và các văn bản liên quan khác.

Phạm vi không gian: Đề tài tập trung nghiên cứu pháp luật hiện hành về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa thông qua đánh giá thực trạng thực hiện pháp luật tại tỉnh Thừa Thiên Huế.

Phạm vi thời gian: Đề tài nghiên cứu thực tiễn thực hiện pháp luật thông qua thực tiễn áp dụng tại tỉnh Thừa Thiên Huế trong 5 năm từ 2017 đến 2021.

5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu của luận văn

5.1 Phương pháp luận

Luận văn sử dụng phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng và duy vật lịch sử; chủ trương, chính sách của nhà nước về xuất, nhập khẩu hàng hóa, hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa.

5.2 Phương pháp nghiên cứu

Trên cơ sở phương pháp luận đó, luận văn sử dụng các phương pháp nghiên cứu như, phương pháp phân tích, tổng hợp, thống kê; phương pháp luật học so sánh; phương pháp thống kê, phương pháp xã hội học pháp luật... Để thực hiện có hiệu quả mục đích nghiên cứu, luận văn kết hợp chặt chẽ giữa các phương pháp trong suốt quá trình nghiên cứu của toàn bộ nội dung luận văn.

Ở chương 1, tác giả dùng phương pháp quy nạp để xây dựng các định nghĩa, sử dụng phương pháp phân tích, tổng hợp để nghiên cứu khái niệm, đặc điểm, vai trò và ưu thế của ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa.

Trong chương 2, tác giả sử dụng phương pháp nổi bật là so sánh luật học nhằm tìm ra những điểm tương đồng và khác biệt giữa pháp luật Việt Nam và pháp luật của một số nước khác về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa và sử dụng phương pháp thống kê để từ thực tiễn thực hiện pháp luật hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa tại tỉnh Thừa Thiên Huế đưa ra những hạn chế, nguyên nhân của hạn chế trên cơ sở đó tham khảo để hoàn thiện pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa

Tại chương 3, về cơ bản tác giả sử dụng các phương pháp phân tích và tổng hợp để đưa ra định hướng và một số giải pháp có căn cứ khoa học, góp phần hoàn thiện pháp luật và thực thi có hiệu quả pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam trong thời gian tới.

6. Ý nghĩa lý luận và thực tiễn của luận văn

6.1. Về mặt lý luận

- Luận văn nghiên cứu một cách có hệ thống và tương đối toàn diện về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa dưới góc độ luật học. Luận văn xây dựng một số khái niệm trên cơ sở phân tích các quy định của BLDS và Văn bản hợp nhất số 17/VBHN-VPQH, ngày 05/7/2019 hợp nhất Luật thương mại từ

Luật Quản lý ngoại thương số 05/2017/QH14, Luật Phòng, chống tác hại của rượu, bia số 44/2019/QH14 như: ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa, hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa.

- Trên cơ sở nghiên cứu, khảo sát thực trạng thực thi pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam nói chung và tỉnh Thừa Thiên Huế nói riêng, luận văn đã chỉ rõ nguyên nhân của những tồn tại cũng như tranh chấp trong giao kết và thực hiện hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa và xu hướng lựa chọn cơ chế giải quyết tranh chấp hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam hiện nay. Từ đó đề ra phương hướng và giải pháp nhằm sửa đổi, bổ sung hoàn thiện chế định trong hệ thống pháp luật Việt Nam.

6.1. Về mặt thực tiễn

- Nội dung và các kết quả nghiên cứu của luận văn có thể sử dụng làm tư liệu tham khảo cho các nhà hoạch định chính sách trong việc sửa đổi, bổ sung góp phần hoàn thiện chế định pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam.

- Ngoài ra, luận văn có thể được sử dụng làm tư liệu tham khảo phục vụ nghiên cứu, giảng dạy và học tập cho cán bộ, giáo viên và sinh viên chuyên ngành luật,...

7. Kết cấu luận văn

Ngoài lời cảm ơn, cam đoan, kết luận, mục lục và danh mục tài liệu tham khảo Luận văn được kết cấu gồm 3 chương như sau:

Chương 1. Những vấn đề lý luận pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa

Chương 2. Thực trạng pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam hiện nay và thực tiễn thực thi pháp luật tại tỉnh Thừa Thiên Huế

Chương 3. Định hướng và giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam

Chương 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG ỦY THÁC XUẤT, NHẬP KHẨU HÀNG HÓA

1.1. Khái quát về hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu hàng hóa

1.1.1. Khái quát về hợp đồng xuất, nhập khẩu hàng hóa

1.1.1.1. Khái niệm về hợp đồng xuất, nhập khẩu hàng hóa

Khi giao thương phát triển, trao đổi hàng hoá không chỉ diễn ra trong phạm vi vùng, lãnh thổ, nó vượt ra ngoài biên giới quốc gia và trở thành động lực chính cho sự ra đời của mua bán hàng hóa quốc tế, trong đó có xuất nhập khẩu hàng hóa.

Pháp luật Việt Nam hiện hành có hai đạo luật cơ bản điều chỉnh quan hệ mua bán hàng hoá, Bộ Luật Dân sự 2015 và Luật Thương mại 2005 sửa đổi, bổ sung năm 2019.

HDXNKHH cũng như hợp đồng thông thường là sự thỏa thuận giữa các chủ thể nhằm xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền và nghĩa vụ trong những quan hệ xã hội cụ thể.

Nền kinh tế càng phát triển, xã hội càng văn minh thì chế định hợp đồng càng được coi trọng và hoàn thiện. Khái niệm hợp đồng ở các hệ thống pháp luật khác nhau quan niệm khác nhau. Tuy nhiên, hầu hết pháp luật các nước đều thừa nhận bản chất của hợp đồng là sự thỏa thuận có nguồn gốc căn bản là *sự thống nhất ý chí*, nên tảng pháp lý cho các chủ thể tham gia quan hệ hợp đồng thực hiện các quyền, nghĩa vụ.

Tóm lại, chúng ta có thể hiểu rằng, hợp đồng xuất, nhập khẩu hàng hóa về bản chất là một hợp đồng mua bán quốc tế, là sự thỏa thuận giữa các bên mua bán ở các nước khác nhau trong đó quy định bên bán phải cung cấp hàng hóa, chuyển giao các chứng từ có liên quan đến hàng hóa và quyền sở hữu hàng hóa, bên mua phải thanh toán tiền hàng và nhận hàng.

1.1.1.2. Đặc điểm của hợp đồng xuất, nhập khẩu hàng hóa

Bản chất của hợp đồng là sự thỏa thuận có ý chí giữa các bên giao kết. Đây là đặc trưng rất cơ bản của một hợp đồng nói chung.

- Chủ thể của hợp đồng là bên bán và bên mua là các thương nhân có trụ sở kinh doanh đặt tại các quốc gia khác nhau.

- Đối tượng của hợp đồng là hàng hoá phải qua biên giới quốc gia (biên giới hải quan) hay giai đoạn chào hàng và chấp nhận chào hàng có thể được thiết lập ở các nước khác nhau; hoặc hàng hóa không phải qua biên giới nhưng hàng được các tổ chức quốc tế dùng ở lãnh thổ Việt Nam (sứ quán, công trình đầu tư nước ngoài...).

- Nội dung của hợp đồng bao gồm các quyền và nghĩa vụ phát sinh từ việc chuyển giao quyền sở hữu của hàng hoá từ người bán (người nhận ủy thác) sang người mua (người ủy thác) ở các nước khác nhau:

- Đồng tiền tính giá hoặc thanh toán không còn là đồng nội tệ của một quốc gia mà là ngoại tệ đối với ít nhất một bên ký kết. Phương thức thanh toán thông qua hệ thống ngân hàng.

- Nguồn luật điều chỉnh hợp đồng đa dạng và phức tạp. Không chỉ còn luật quốc gia mà còn bao gồm các điều ước quốc tế về thương mại, luật nước ngoài và các tập quán thương mại quốc tế.

- Cơ quan giải quyết tranh chấp phát sinh từ hợp đồng là tòa án, hay trọng tài thương mại có thẩm quyền giải quyết các tranh chấp trong lĩnh vực kinh tế đối ngoại là cơ quan nước ngoài đối với ít nhất một trong các chủ thể.

1.1.2. Khái quát về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa

1.1.2.1. Khái niệm và vai trò hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa

Chúng ta có thể thấy, bản chất của UTXNKHH tương tự như UTMBHH là một quan hệ hợp đồng.

Hợp đồng đó là sự xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt các quyền, nghĩa vụ pháp lý. Cụ thể trong quan hệ này là các quyền, nghĩa vụ liên quan đến công việc mua bán hàng hóa, được tiến hành trên cơ sở thỏa thuận uỷ thác giữa hai bên, bên uỷ thác và bên nhận uỷ thác.

LTM không đưa ra định nghĩa về HĐUT XNKHH, song với biểu hiện đầy đủ các yếu tố của một hợp đồng dịch vụ (Điều 513 Bộ Luật Dân sự 2015). Như vậy, HĐUT XNKHH được hiểu là *sự thoả thuận giữa các bên, theo đó bên nhận uỷ thác thực hiện công việc xuất nhập khẩu hàng hoá với danh nghĩa của mình theo những điều kiện đã thoả thuận với bên uỷ thác và được nhận thù lao uỷ thác.*

Ở những điều kiện nhất định, do hạn chế về khả năng tự nhiên hoặc khả năng pháp lý, các chủ thể không thể thực hiện được hành vi đó, họ phải thông qua thực thể có khả năng thực hiện hành vi này. Do vậy đòi hỏi tất yếu phải có uỷ thác. UTXNKHH mang bản chất của uỷ quyền nhưng không đồng nhất với uỷ quyền bởi bên nhận uỷ thác không nhân danh người chủ uỷ và vì thế không phải uỷ quyền dân sự trong thương mại. HĐUT XNKHH là một dạng đặc thù của HĐDV bởi nó đáp ứng tất cả các yêu cầu của một HĐDV, bên thuê dịch vụ thuê bên trung gian cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp nhân danh chính mình thực hiện công việc có thù lao.

1.1.2.2. Đặc điểm của hợp đồng uỷ thác xuất, nhập khẩu hàng hóa

Hợp đồng uỷ thác xuất, nhập khẩu hàng hóa mang bản chất của hợp đồng, đó là sự thoả thuận có ý chí giữa các bên giao kết. Vì vậy, vẫn mang đặc trưng rất cơ bản của một hợp đồng nói chung.

HĐUT XNKHH mang bản chất của hợp đồng dịch vụ hay HĐUT XNKHH là HĐDV dân sự trong thương mại.

Về phương diện *chủ thể*, bên nhận uỷ thác, thực thể cung ứng dịch vụ thương mại chuyên nghiệp *được thuê thực hiện công việc xuất, nhập khẩu hàng hóa, nhân danh chính mình* cho bên thuê và *được trả thù lao* theo thoả thuận. Về *đối tượng*, công việc XNKHH là *đối tượng đặc thù* của dịch vụ dân sự trong thương mại. Về *nội dung*, HĐUT XNKHH chứa đựng các điều khoản của HĐDV, thoả thuận về công việc phải làm, thời hạn, thù lao... Yếu tố uỷ quyền được thể hiện ở *nghĩa vụ thực hiện công việc* của người thu uỷ trong phạm vi *được uỷ quyền* và *được nhận thù lao theo thoả thuận*. Tuy nhiên, uỷ thác không đồng nhất với uỷ quyền. Về *bản chất của hành vi*, uỷ quyền trong dân sự là hành vi giao cho người khác *sử dụng một số quyền mà pháp luật đã trao cho mình*; uỷ thác trong XNKHH thực chất là uỷ thác trong MBHH, đó là hành vi giao cho người khác *làm thay công việc MBHH (XNKHH) cho mình*.

1.2. Khái quát pháp luật về hợp đồng uỷ thác xuất nhập khẩu hàng hóa

1.2.1. Khái niệm pháp luật về hợp đồng uỷ thác xuất nhập khẩu hàng hóa

Như đã đề cập ở phần trên, hợp đồng uỷ thác xuất nhập khẩu hàng hóa là một loại hợp đồng mua bán hàng hóa. Chính vì vậy, pháp luật điều chỉnh quan hệ hợp đồng nhập khẩu uỷ thác hàng hóa sẽ bao gồm không chỉ các quy định pháp luật điều chỉnh quan hệ hợp đồng nói chung, quan hệ hợp đồng mua bán hàng hóa mà tùy theo từng lĩnh vực, loại hàng hóa được xuất nhập khẩu sẽ có các quy định của pháp luật kiểm soát việc xuất khẩu, nhập khẩu, ví dụ như: xuất nhập khẩu dược phẩm, xuất nhập khẩu phế thải,...

Từ đó, chúng ta có thể suy ra khái niệm về hợp đồng uỷ thác xuất nhập khẩu hàng hóa là *hệ thống những quy tắc xử sự do nhà nước ban hành và bảo đảm thực hiện nhằm điều chỉnh các quan hệ xã hội phát sinh trong quá trình*

thực hiện ủy thác xuất nhập khẩu hàng hóa.

1.2.2. Nguồn luật điều chỉnh của hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu hàng hóa

*** Điều ước quốc tế**

Theo Công ước Viên 1969 về Luật Điều ước quốc tế: “Điều ước quốc tế là tất cả các văn bản được ký kết giữa các quốc gia và do Luật quốc tế điều chỉnh”. Vậy có thể nói, điều ước quốc tế về thương mại là sự thỏa thuận bằng văn bản giữa hai hoặc nhiều quốc gia ký kết phù hợp với những nguyên tắc cơ bản của Luật quốc tế, nhằm ấn định, thay đổi hoặc chấm dứt quyền và nghĩa vụ đối với nhau trong quan hệ thương mại quốc tế.

*** Luật quốc gia**

Pháp luật Việt Nam hiện hành có hai đạo luật cơ bản điều chỉnh quan hệ UTXNKHH đó là BLDS 2015 và Văn bản hợp nhất số 17/VBHN-VPQH, ngày 05/7/2019 hợp nhất Luật thương mại từ Luật Quản lý ngoại thương số 05/2017/QH14, Luật Phòng, chống tác hại của rượu, bia số 44/2019/QH14.

*** Án lệ**

Án lệ hay tiền lệ pháp về thương mại cũng được các thương nhân tham gia ký kết hợp đồng thương mại quốc tế coi trọng và lựa chọn, đặc biệt là ở các quốc gia theo hệ thống thông luật (Common law). Trong thương mại quốc tế, việc công nhận và sử dụng các phán quyết của tòa án cũng như thừa nhận vai trò tích cực của án lệ đang ngày một gia tăng tại các nước có hệ thống pháp luật khác nhau.

*** Tập quán thương mại quốc tế**

Các tập quán thương mại quốc tế hình thành từ rất lâu đời. Các tập quán này sẽ trở thành nguồn luật điều chỉnh các HĐXNKHH nếu các chủ thể tham gia ký kết hợp đồng chấp nhận các tập quán thương mại quốc tế sẽ là nguồn luật điều chỉnh.

1.2.3. Nội dung cơ bản của pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu hàng hóa

1.2.3.1. Chủ thể

HĐUT XNKHH được xác lập giữa bên ủy thác và bên nhận ủy thác. Bên ủy thác là bên giao cho bên nhận ủy thác thực hiện việc xuất nhập khẩu hàng hoá theo yêu cầu của mình. Theo quy định của LTM, bên ủy thác là thương nhân hoặc không phải là thương nhân.

Thương nhân, bao gồm: tổ chức kinh tế được thành lập hợp pháp, cá nhân hoạt động thương mại một cách độc lập, thường xuyên và có đăng ký kinh doanh (Điều 6 Văn bản hợp nhất số 17/VBHN-VPQH, ngày 05/7/2019 hợp nhất Luật thương mại từ Luật Quản lý ngoại thương số 05/2017/QH14, Luật Phòng, chống tác hại của rượu, bia số 44/2019/QH14).

Bên ủy thác không nhất thiết phải có tư cách thương nhân, đó có thể là cơ quan, tổ chức hoặc cá nhân có nhu cầu UTXNKHH đều có thể trở thành người chủ uỷ. Trong thực tiễn, một cá nhân có thể uỷ thác cho một thương nhân xuất khẩu sản phẩm, tác phẩm của mình. Ví dụ: Thợ thủ công, nghệ nhân uỷ thác cho thương nhân có công ty, cửa hàng bán sản phẩm.

Bên nhận uỷ thác, là bên thực hiện công việc được uỷ thác có thù lao. LTM

quy định cụ thể, bên nhận uỷ thác là thương nhân kinh doanh mặt hàng phù hợp với hàng hoá được uỷ thác và thực hiện việc XNKHH theo những điều kiện đã thoả thuận với bên uỷ thác. Thương nhân nhận uỷ thác có thể nhận UTXNKHH cho nhiều bên uỷ thác khác nhau (Điều 161 Văn bản hợp nhất số 17/VBHN-VPQH, ngày 05/7/2019 hợp nhất Luật thương mại từ Luật Quản lý ngoại thương số 05/2017/QH14, Luật Phòng, chống tác hại của rượu, bia số 44/2019/QH14).

1.2.3.2. Đối tượng của HĐUT XNKHH

Theo Điều 513 BLDS 2015, quy định: “Hợp đồng dịch vụ là sự thoả thuận giữa các bên, theo đó bên cung ứng dịch vụ thực hiện công việc cho bên sử dụng dịch vụ, bên sử dụng dịch vụ phải trả tiền dịch vụ cho bên cung ứng dịch vụ.”

Từ đó, chúng ta có thể thấy rằng HĐUT XNKHH cũng là một loại hợp đồng dịch vụ, do vậy đối tượng của HĐUT XNKHH là công việc XNKHH do bên nhận uỷ thác tiến hành theo sự uỷ quyền của bên uỷ thác.

Loại hàng hoá cụ thể được mua, bán theo yêu cầu của bên uỷ thác là đối tượng của HDXNKHH giữa bên nhận uỷ thác và bên thứ ba.

1.2.3.3. Nội dung của HĐUT XNKHH

Nội dung của HĐUT XNKHH là các điều khoản thoả thuận giữa bên uỷ thác và bên nhận uỷ thác, thể hiện quyền, nghĩa vụ pháp lý của các bên trong quan hệ uỷ thác, theo đó bên nhận uỷ thác có nghĩa vụ thực hiện công việc uỷ thác XNKHH theo uỷ quyền của bên uỷ thác và được hưởng thù lao; bên uỷ thác có nghĩa vụ trả tiền thù lao cho bên nhận uỷ thác.

1.2.3.4. Hình thức của HĐUT XNKHH

Một trong những căn cứ để HĐUT XNKHH được thừa nhận hợp pháp là tuân thủ các quy định của pháp luật về hình thức HĐUT MBHH. Theo quy định tại điều 159 Văn bản hợp nhất số 17/VBHN-VPQH, ngày 05/7/2019 hợp nhất Luật thương mại từ Luật Quản lý ngoại thương số 05/2017/QH14, Luật Phòng, chống tác hại của rượu, bia số 44/2019/QH14 thì HĐUT MBHH phải được lập thành văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương.

1.2.3.5. Phân biệt hợp đồng uỷ thác xuất, nhập khẩu hàng hóa và một số hoạt động trung gian thương mại khác

a. Đại diện cho thương nhân

Đại diện cho thương nhân được hiểu là việc bên đại diện nhân danh bên giao đại diện thực hiện các hoạt động thương mại trong phạm vi uỷ nhiệm và được hưởng thù lao đại diện. Với bản chất là thực hiện công việc trong nội dung uỷ nhiệm thay thương nhân giao đại diện, đại diện cho thương nhân có những điểm khác căn bản so với UTXNKHH trên các phương diện sau: *về chủ thể; về tư cách pháp lý khi thực hiện uỷ nhiệm; về phạm vi nhận uỷ nhiệm; về quyền chấp nhận hay không chấp nhận hợp đồng do bên TGTM ký với bên thứ ba không đúng thẩm quyền.*

b. Môi giới thương mại

So với các hoạt động TGTM khác, môi giới thương mại ở Việt Nam mới có điều kiện hình thành và phát triển những năm gần đây. Tuy thế hoạt động môi giới vẫn chưa bộc lộ hết những tiềm năng đích thực của nó.

So với UTXNKHH, môi giới thương mại có những điểm khác căn bản: *về*

phương diện chủ thể; về phạm vi hoạt động; về quan hệ pháp lý xác lập với bên thứ ba; về hình thức hợp đồng.

c. Đại lý thương mại

Mô hình đại lý thương mại được sử dụng phổ biến hơn khi nhu cầu MBHH của các nhà sản xuất từ quy mô nhà máy, xí nghiệp đến các công ty, tập đoàn lớn đòi hỏi nguồn cung nguyên, nhiên liệu hay tiêu thụ sản phẩm ổn định và có hệ thống.

Xét từ bản chất, đại lý thương mại khác UTXNKHH trên các phương diện chủ yếu sau: *phạm vi hoạt động; khả năng nảy sinh tranh chấp, hạn chế pháp lý.*

1.3. Khái quát pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở một số nước trên thế giới và một số gợi mở cho Việt Nam

1.3.1. Các nước theo hệ thống thông luật (Common Law)

Các nước theo hệ thống thông luật không quy định tách bạch về hoạt động UTXNKHH, các hoạt động sử dụng dịch vụ trung gian thương mại được xác định bởi đại diện thương mại (Commercial Agents).

Theo Luật hợp đồng (UK Contract Law) và Luật đại diện (Commercial Agents Regulations of UK) của Anh, Luật thương mại thống nhất của Hợp chủng quốc Hoa Kỳ (Uniform Commercial Code), Luật hợp đồng Australia (Australian Contract Law) và các nước chịu ảnh hưởng trong hệ thống thông luật, một hợp đồng có giá trị pháp lý là hợp đồng chứa đựng ràng buộc hợp pháp (legally binding), thể hiện trên các phương diện: có thoả thuận hợp đồng ràng buộc pháp lý (legally binding agreement), năng lực chủ thể (capacity to contract), đối tượng (legal goods and services), hình thức (legality of form), không chứa đựng các nhân tố làm mất hiệu lực (vitiating factors).

1.3.2. Các nước theo hệ thống Luật Dân sự (Civil Law)

Chế định hợp đồng ở các nước thuộc hệ thống Dân luật quy định khác nhau, tuy nhiên các điều kiện hiệu lực của hợp đồng, về cơ bản là tương đồng. Theo đó, một hợp đồng có giá trị pháp lý phải đảm bảo các điều kiện hiệu lực, thể hiện trên bốn (4) phương diện chủ yếu: (1) Các bên giao kết hợp đồng hoàn toàn tự nguyện thoả thuận, (2) Chủ thể có năng lực hành vi dân sự, (3) Đối tượng hợp đồng xác định, (4) Mục đích và nội dung hợp đồng hợp pháp.

Trong Dân luật, hợp đồng uỷ quyền là một dạng cụ thể của hợp đồng dân sự, ngoài việc đáp ứng các tiêu chí của điều kiện hiệu lực của hợp đồng, nó còn phải đáp ứng các điều kiện đặc thù của uỷ quyền hay uỷ thác thương mại. Trong đó, Tự nguyện thoả thuận khi giao kết hợp đồng được xem là căn cứ nền tảng cho sự hình thành hợp đồng có giá trị pháp lý trong Dân luật.

Đồng thời, Các nước thuộc hệ thống Dân luật cũng không nằm ngoài chuẩn mực chung đánh giá năng lực chủ thể của quan hệ hợp đồng dựa trên tiêu chí nhận thức và khả năng chịu trách nhiệm về hành vi của cá nhân.

1.3.3. Một số bài học kinh nghiệm gợi mở đối với Việt Nam

Điểm khác biệt quan trọng nhất giữa Thông luật và Dân luật là đề nghị và chấp nhận đề nghị hợp đồng, trong Thông luật, được xem là cơ sở quan trọng, có tính chất xác định sự ràng buộc pháp lý đối với hợp đồng, tức là có sự tồn tại thực tế của đề nghị và chấp nhận đề nghị hợp đồng ràng buộc pháp lý mới xem

xét đến các điều kiện hiệu lực khác; trong khi Dân luật không dành sự ưu tiên cho bất cứ yếu tố nào của điều kiện hiệu lực hợp đồng.

Thêm vào đó, trong Thông luật, không có yêu cầu cụ thể về tư cách chủ thể của bên TGTM khi tham gia quan hệ đại diện, kể cả trong các yêu cầu đặc thù về bên đại diện, ngoại trừ yêu cầu về độ tuổi thành niên trong lĩnh vực hợp đồng. Trên tinh thần của các điều khoản trong Luật đại diện thương mại Anh quốc, bên đại diện chỉ phải đáp ứng yêu cầu, hoạt động của họ có thù lao, mang tính nghề nghiệp, có mục tiêu lợi nhuận, trong khi Dân luật quy định cụ thể về tư cách chủ thể của quan hệ HĐUT. Cuối cùng, các nhân tố làm mất hiệu lực không xem là nguyên tắc hợp đồng mà đóng vai trò như là mục đích, nội dung trong điều kiện về hiệu lực hợp đồng.

Những nghiên cứu bước đầu về điều kiện hiệu lực của hợp đồng ở hai hệ thống pháp luật lớn trên thế giới, Common Law và Civil Law, có ý nghĩa không nhỏ nhằm tìm ra những điểm tương đồng và khác biệt, những chuẩn mực và kinh nghiệm pháp lý của hai hệ thống pháp luật lớn trên thế giới trong tương quan so sánh với pháp luật Việt Nam nhằm bổ sung, hoàn thiện chế định pháp luật về HĐUT ở Việt Nam.

Kết luận Chương 1

Ở Chương 1, tác giả đã hệ thống hóa làm rõ một số khái niệm về HĐUT XNKHH cũng như đã khái quát pháp luật về HĐUT XNKHH ở một số nước trên thế giới và đưa ra một số gợi mở cho Việt Nam.

Ủy thác hay uỷ nhiệm (hay đại diện) XNKHH được quy định khác nhau ở mỗi nước song đều được thừa nhận, về bản chất, chúng đều là hành vi thương mại được thực hiện qua trung gian. Theo đó, người thụ uỷ thực hiện công việc XNKHH trong phạm vi uỷ quyền và vì lợi ích của bên chủ uỷ để nhận thù lao theo thoả thuận. UTXNKHH theo quy định của pháp luật Việt Nam, về cơ bản tương đồng với đại diện thương mại trong Common Law. Tuy nhiên, nội hàm khái niệm đại diện thương mại trong Common Law rộng hơn khái niệm UTXNKHH trong LTM Việt Nam.

LTM Việt Nam xác định uỷ thác trong phạm vi hẹp, chỉ trong lĩnh vực MBHH, do đó tư cách chủ thể của bên nhận uỷ thác được xác định nhân danh chính họ khi thực hiện hành vi MBHH nói chung và XNKHH nói riêng. Tuy nhiên, trong pháp luật Việt Nam, uỷ thác cũng không đồng nhất với uỷ quyền, bởi bên nhận uỷ thác không nhân danh người chủ uỷ và vì thế không phải uỷ quyền dân sự trong thương mại. UTXNKHH cũng được so sánh với các hoạt động TGTM khác, theo đó điểm chung quan trọng nhất giữa chúng là sử dụng trung gian (thương nhân) để thực hiện các hoạt động thương mại và thù lao được trả cho nghĩa vụ thực hiện công việc theo uỷ quyền. Điểm khác biệt đáng lưu ý nhất là phạm vi UTXNKHH được giới hạn trong lĩnh vực XNKHH trong khi các hoạt động TGTM khác có thể được thực hiện ở nhiều lĩnh vực.

Chương 2

THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG ỦY THÁC XUẤT, NHẬP KHẨU HÀNG HÓA Ở VIỆT NAM HIỆN NAY VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN PHÁP LUẬT TẠI TỈNH THỪA THIÊN HUẾ

2.1. Thực trạng pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam

2.1.1 Quy định của pháp luật hiện hành về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam

2.1.1.1 Các quy định về nguyên tắc của hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa

Một là, Nguyên tắc tự do, tự nguyện và bình đẳng

Nội dung của nguyên tắc này là thỏa thuận giữa các bên về công việc XNKHH được ủy thác phải đảm bảo quyền tự do ý chí trong giao kết và thực hiện hợp đồng. Không thể lấy lý do khác biệt để làm biến dạng các quan hệ hợp đồng. Chỉ khi nguyên tắc tự do ý chí được đảm bảo thì sự tự nguyện và bình đẳng mới được thể hiện đầy đủ.

Hai là, Nguyên tắc thiện chí, trung thực

Nội dung của nguyên tắc thể hiện, việc giao kết và thực hiện hợp đồng trên tinh thần hợp tác, tương trợ, hướng tới sự cùng tồn tại, cùng phát triển. Không thể có sự thiện chí, trung thực khi có dấu hiệu lừa dối ở bất kỳ giai đoạn nào của hợp đồng.

Ba là, Nguyên tắc đảm bảo cam kết

Nội dung của các thỏa thuận trong HĐUT XNKHH là kết quả của sự tự do, tự nguyện và bình đẳng giữa các bên. Các điều khoản trong hợp đồng là kết quả cuối cùng của sự độc lập về ý chí. Các bên tự đảm bảo rằng lựa chọn đó được quyết định trong hoàn cảnh mà sự tự do ý chí được thể hiện đầy đủ. Các bên tự chịu trách nhiệm về sự lựa chọn đó. Khi các bên đã thống nhất các điều khoản trong hợp đồng thì nó có giá trị ràng buộc các bên. Cam kết hợp đồng cần được tôn trọng nhằm tránh thiệt hại cho các bên khi thực hiện thỏa thuận đó.

Bốn là, Nguyên tắc không xâm phạm đến lợi ích hợp pháp khác

Đây là nguyên tắc quan trọng nhằm bảo vệ các lợi ích công cộng khi các bên giao kết và thực hiện hợp đồng. Hợp đồng là kết quả cuối cùng của tự do ý chí, tuy nhiên trong môi liên hệ xã hội, không có hoạt động nào lại không ảnh hưởng trực tiếp hay gián tiếp tới các mối quan hệ xã hội khác.

Các nguyên tắc cơ bản có ý nghĩa quan trọng, là chuẩn mực, định hướng xử sự cho các bên trong giao kết và thực hiện HĐUT XNKHH; đó cũng đồng thời là căn cứ để các cơ quan nhà nước có thẩm quyền kiểm soát quan hệ hợp đồng theo định hướng nhất định.

2.1.1.2 Các quy định về điều kiện hiệu lực của hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa

HĐUT XNKHH là giao dịch thương mại, một dạng cụ thể của giao dịch dân sự. Để một giao dịch thương mại có hiệu lực, nó phải thỏa mãn các điều kiện hiệu lực của một giao dịch dân sự. BLDS quy định các điều kiện hiệu lực của một giao dịch dân sự: (1) Người tham gia giao dịch có năng lực hành vi dân

sự; (2) Mục đích và nội dung của giao dịch không vi phạm điều cấm của pháp luật, không trái đạo đức xã hội; (3) Người tham gia giao dịch hoàn toàn tự nguyện; (4) Hình thức của giao dịch phù hợp với quy định của pháp luật (Điều 122 BLDS 2015).

HĐUT XNKHH là dạng cụ thể của quan hệ dân sự có yếu tố nước ngoài, là quan hệ hợp đồng, trong đó có ít nhất một bên chủ thể, bên uỷ thác hoặc bên nhận uỷ thác là người nước ngoài, người Việt Nam định cư ở nước ngoài hoặc đối tượng của hợp đồng là công việc uỷ thác xuất, nhập khẩu hàng hoá ra nước ngoài hoặc từ nước ngoài vào trong nước hoặc khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật hoặc các bên tham gia là công dân, tổ chức Việt Nam nhưng căn cứ xác lập, thay đổi, chấm dứt HĐUT XNKHH áp dụng pháp luật nước ngoài mà pháp luật nước áp dụng có dẫn chiếu lại trong trường hợp xung đột pháp luật cho phép áp dụng pháp luật Việt Nam.

*** Về chủ thể**

Trong HĐUT XNKHH, bên uỷ thác hoặc bên nhận uỷ thác là cá nhân hoặc tổ chức nước ngoài, người Việt Nam định cư ở nước ngoài hoặc trường hợp cả hai bên trong quan hệ hợp đồng là người nước ngoài nhưng giao kết và thực hiện hợp đồng hoàn toàn tại Việt Nam hoặc quá trình thực hiện hợp đồng tại Việt Nam hoặc trường hợp trong hợp đồng có thoả thuận áp dụng pháp luật Việt Nam hoặc các bên tham gia là công dân, tổ chức Việt Nam nhưng căn cứ xác lập, thay đổi, chấm dứt HĐUT XNKHH áp dụng pháp luật nước ngoài mà pháp luật nước áp dụng có dẫn chiếu lại trong trường hợp xung đột pháp luật cho phép áp dụng pháp luật Việt Nam.

*** Về đối tượng**

Đối tượng của HĐUT XNKHH là công việc xuất nhập khẩu hàng hoá theo HĐUT, là công việc hợp pháp, có thể thực hiện được, hàng hoá được uỷ thác xuất nhập khẩu trong hợp đồng không thuộc trường hợp cấm xuất nhập khẩu theo quy định của pháp luật Việt Nam, pháp luật của nước nơi hàng hoá có nguồn gốc, xuất xứ và luật quốc tế.

*** Về mục đích và nội dung hợp đồng**

Thoả thuận hợp đồng giữa bên uỷ thác và bên nhận uỷ thác là kết quả cuối cùng biểu hiện sự tồn tại thực tế của HĐUT XNKHH, phải được truyền tải chính xác bằng ngôn ngữ hợp đồng chuẩn mực của Tiếng Việt và ngôn ngữ của chủ thể phía bên kia của hợp đồng là người nước ngoài hoặc ngôn ngữ các bên thoả thuận sử dụng trong hợp đồng.

Những nội dung cơ bản của HĐUT XNKHH cũng là những nội dung cơ bản của điều kiện hiệu lực về nội dung HĐUT MBHH có yếu tố nước ngoài.

HĐUT XNKHH là một dạng đặc thù của HĐUT MBHH, do vậy ngoài việc tuân thủ những yêu cầu chung về điều kiện hiệu lực của HĐUT MBHH, cần tuân theo các quy định đặc thù của HĐDS có yếu tố nước ngoài.

- Hàng hoá được uỷ thác xuất nhập khẩu

Đối với hàng hoá được uỷ thác xuất khẩu là hàng hoá có xuất xứ trong nước, phải đáp ứng các điều kiện được bán hợp pháp trên thị trường, không thuộc diện hàng hoá cấm hoặc hạn chế kinh doanh, lưu thông, xuất khẩu; phục

vụ nhu cầu sinh hoạt, kinh doanh hợp pháp của bên uỷ thác;

- *Số lượng, chất lượng, giá cả và quy cách của hàng hoá được uỷ thác xuất nhập khẩu*

Trong HĐUT XNKHH, các bên thoả thuận cụ thể về chủng loại hàng hoá được uỷ thác xuất nhập khẩu; Chất lượng, số lượng và đơn vị tính số lượng, quy cách hàng hoá đáp ứng các yêu cầu đặc thù về tiêu chuẩn đo lường và quản lý chất lượng của nước sản xuất; tiêu chuẩn của khu vực hoặc tiêu chuẩn quốc tế.

- *Thời hạn thực hiện HĐUT XNKHH*

Thời hạn thực hiện hợp đồng là khoảng thời gian thực tế để bên uỷ thác hoàn thành công việc xuất nhập khẩu hàng hoá theo HĐUT. Đó là khoảng thời gian hợp lý đảm bảo cho bên nhận uỷ thác có đủ điều kiện cần thiết thực hiện công việc.

- *Thù lao uỷ thác*

Thù lao uỷ thác là phần trả công hoặc bù đắp cho quá trình thực hiện công việc xuất nhập khẩu hàng hoá theo HĐUT của bên nhận uỷ thác, có thể thanh toán bằng tiền mặt hoặc các phương thức khác theo thoả thuận của các bên.

- *Trách nhiệm khi vi phạm hợp đồng*

Khi HĐUT XNKHH được xác lập, các bên trong hợp đồng có nghĩa vụ phải thực hiện các điều khoản đã thoả thuận. Việc vi phạm các nghĩa vụ theo hợp đồng (không thực hiện, thực hiện không đúng, không đầy đủ nghĩa vụ) sẽ dẫn đến bên vi phạm phải chịu những biện pháp chế tài luật định.

- *Tranh chấp và thủ tục giải quyết tranh chấp*

Trong HĐUT XNKHH khả năng xảy ra tranh chấp là hoàn toàn có thể, các bên cần có các điều khoản thoả thuận về thủ tục giải quyết tranh chấp. Đặc biệt, cần xác định rõ cơ quan tài phán nước áp dụng giải quyết tranh chấp.

* ***Về hình thức***

Theo quy định của BLDS, “*hình thức của hợp đồng được xác định theo pháp luật áp dụng đối với hợp đồng đó. Trường hợp hình thức của hợp đồng không phù hợp với hình thức hợp đồng theo pháp luật áp dụng đối với hợp đồng đó, nhưng phù hợp với hình thức hợp đồng theo pháp luật của nước nơi giao kết hợp đồng hoặc pháp luật Việt Nam thì hình thức hợp đồng đó được công nhận tại Việt Nam*”. (khoản 7 Điều 683 BLDS 2015). Như vậy, hình thức của HĐUT XNKHH được xác định pháp luật của nước nơi giao kết hợp đồng hoặc pháp luật Việt Nam; Hợp đồng được giao kết ở nước ngoài mà vi phạm (mâu thuẫn) quy định về hình thức hợp đồng theo quy định của pháp luật nước đó, nhưng không trái với quy định về hình thức theo pháp luật Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam thì hình thức hợp đồng được giao kết ở nước ngoài đó vẫn được công nhận tại Việt Nam.

2.1.1.3 *Nhóm quy phạm về giao kết hợp đồng uỷ thác xuất, nhập khẩu hàng hóa*

Thứ nhất, đề nghị giao kết hợp đồng: Đề nghị giao kết hợp đồng là việc thể hiện rõ ý định giao kết hợp đồng và chịu sự ràng buộc về đề nghị này của bên đề nghị đối với bên đã được xác định hoặc tới công chúng (sau đây gọi chung là bên được đề nghị) (khoản 1 Điều 386 BLDS 2015).

Thứ hai, chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng: 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 393 BLDS 2015).

Thứ ba, thời điểm giao kết hợp đồng: Về nguyên tắc chung, HĐUT XNKHH được giao kết vào thời điểm các bên đạt được thoả thuận.

2.1.1.4 Các quy định về quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ uỷ thác xuất, nhập khẩu hàng hóa

*** Nghĩa vụ của bên nhận uỷ thác (Điều 165 Văn bản hợp nhất số 17/VBHN-VPQH, ngày 05/7/2019 hợp nhất Luật thương mại từ Luật Quản lý ngoại thương số 05/2017/QH14, Luật Phòng, chống tác hại của rượu, bia số 44/2019/QH14)**

- Thực hiện việc xuất nhập khẩu hàng hoá theo thoả thuận trong HĐUT XNKHH. Đây là nghĩa vụ cơ bản, quan trọng nhất của bên nhận uỷ thác. Việc xuất nhập khẩu hàng hoá xuất phát từ nhu cầu của bên uỷ thác, đó là cơ sở, là điều kiện để xác lập và thực hiện hợp đồng dịch vụ có thù lao, do vậy tuân thủ đầy đủ các thoả thuận trong hợp đồng uỷ thác về công việc XNKHH là yêu cầu bắt buộc đối với bên nhận uỷ thác. Bên nhận uỷ thác cần thực hiện đúng các thoả thuận với bên uỷ thác về việc giao kết cũng như thực hiện hợp đồng với bên thứ ba.

- Thông báo cho bên uỷ thác về các vấn đề có liên quan đến việc thực hiện HĐUT XNKHH. Những vấn đề có liên quan đến việc thực hiện HĐUT XNKHH có thể được quy định cụ thể trong hợp đồng hoặc ghi chú ở phụ lục kèm theo.

- Thực hiện những chỉ dẫn của bên uỷ thác phù hợp với thoả thuận. Khi nhận được những chỉ dẫn cụ thể của bên uỷ thác, bên nhận uỷ thác cần thực hiện nghiêm chỉnh, trừ trường hợp chỉ dẫn đó trái với các quy định của pháp luật hoặc không phù hợp với HĐUT XNKHH.

- Bảo quản những tài sản, tài liệu mà bên uỷ thác giao cho bên nhận uỷ thác để thực hiện công việc uỷ thác. Bên nhận uỷ thác phải chịu trách nhiệm trước bên uỷ thác về sự mất mát, hư hỏng tài sản, tài liệu mà bên uỷ thác giao, trừ trường hợp chứng minh được những mất mát, hư hỏng xảy ra không do lỗi của bên nhận uỷ thác. Ví dụ: hàng hoá hư hỏng do lỗi kỹ thuật trong quá trình sản xuất, vận chuyển; mất mát do sự kiện bất khả kháng...

- Giữ bí mật về những thông tin có liên quan đến việc thực hiện HĐUT XNKHH. BLDS và LTM không quy định cụ thể bí mật thông tin liên quan đến việc thực hiện HĐUT XNKHH.

- Thanh toán tiền hàng, giao hàng cho bên uỷ thác theo đúng thoả thuận trong HĐUT XNKHH. Những vi phạm về nghĩa vụ thanh toán hoặc chuyển quyền sở hữu là những nguyên nhân cơ bản phát sinh tranh chấp trong hợp đồng.

- Liên đới chịu trách nhiệm về hành vi vi phạm pháp luật của bên uỷ thác nếu nguyên nhân của hành vi vi phạm đó có một phần lỗi của mình gây ra. Đối với hợp đồng song vụ, trách nhiệm liên đới phát sinh khi việc thực hiện nghĩa vụ của một bên gây thiệt hại đến lợi ích của cá nhân, lợi ích nhà nước, lợi ích xã hội, trong đó có một phần do lỗi của chủ thể phía bên kia.

*** Nghĩa vụ của bên uỷ thác (Điều 163 Văn bản hợp nhất số 17/VBHN-**

VPQH, ngày 05/7/2019 hợp nhất Luật thương mại từ Luật Quản lý ngoại thương số 05/2017/QH14, Luật Phòng, chống tác hại của rượu, bia số 44/2019/QH14)

- Cung cấp thông tin, tài liệu và phương tiện cần thiết cho việc thực hiện HĐUT XNKHH, kịp thời đưa ra các chỉ dẫn cụ thể, phù hợp với hợp đồng để bên nhận ủy thác thực hiện công việc ủy thác.

- Thanh toán cho bên nhận ủy thác thù lao ủy thác và các chi phí hợp lý khác cho bên nhận ủy thác. Thù lao ủy thác được xác định theo hợp đồng, hợp đồng được thực hiện đúng và đầy đủ là cơ sở để bên nhận ủy thác được hưởng thù lao ủy thác.

- Giao tiền, giao hàng theo đúng thỏa thuận trong HĐUT XNKHH. Nghĩa vụ giao tiền, giao hàng của bên ủy thác cho bên nhận ủy thác cần tuân thủ các quy định của LTM về thời hạn, địa điểm, kiểm tra hàng hóa...

- Liên đới chịu trách nhiệm trong trường hợp bên nhận ủy thác vi phạm pháp luật mà nguyên nhân do bên ủy thác gây ra hoặc do các bên cố ý làm trái pháp luật. Trong quá trình thực hiện HĐUT XNKHH, nếu vi phạm pháp luật của bên nhận ủy thác có bằng chứng về việc vi phạm có nguyên nhân từ một phần lỗi của bên ủy thác thì bên ủy thác phải liên đới chịu trách nhiệm về hành vi vi phạm pháp luật với bên nhận ủy thác.

2.1.2. Đánh giá các quy định pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam hiện nay

2.1.2.1. Ưu điểm pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam hiện nay

Trong những năm gần đây, hoạt động UTXNKHH của các doanh nghiệp Việt Nam diễn ra rất sôi nổi, phù hợp với nhu cầu của thị trường ngày càng tăng trong nước. Phạm vi UTXNKHH rộng hơn về đối tượng và phạm vi, từ đó tạo ra sự đa dạng và phong phú trong mua bán hàng hóa quốc tế. Vì vậy, hệ thống pháp luật về HĐUT XNKHH cũng bao gồm số lượng văn bản khá lớn. Các văn bản đó thể hiện sự tham khảo, học hỏi có chọn lọc các điều ước quốc tế đa phương, song phương và khu vực. Đó chính là công cụ pháp lý thuận tiện để Việt Nam, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu thực hiện chính sách đối ngoại và hội nhập quốc tế. Ngoài ra, hệ thống pháp luật giúp tạo sự cạnh tranh bình đẳng để các doanh nghiệp vươn lên và tiếp cận các thị trường quốc tế khác.

Việt Nam đã trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) từ 11/1/2007 đã đặt ra thời cơ và thách thức đòi hỏi Việt Nam phải có những quy định pháp luật hoàn thiện hơn trong lĩnh vực xuất nhập khẩu hàng hóa.

Cùng với đó, hình thức, nội dung của hợp đồng ngày càng được các doanh nghiệp quan tâm, như: việc thỏa thuận các nghĩa vụ giữa các bên (bên ủy thác và nhận ủy thác) ngày càng chi tiết, cụ thể rõ ràng tạo điều kiện cho các bên thực hiện nghĩa vụ của mình một cách tốt nhất và ngược lại cũng hiểu rõ những quyền lợi của mình được hưởng để từ đó có cơ chế kiểm tra và giám sát việc thực hiện nghĩa vụ của bên ủy thác hoặc nhận ủy thác.

Nhiều vụ việc khi giải quyết phía thương nhân Việt Nam không thể tham gia tố tụng được. Thì lúc này đây thỏa thuận nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là căn cứ để chính để tòa xem xét trách nhiệm của các bên, nhất là phía các thương nhân Việt Nam.

2.1.2.2. Những hạn chế trong việc áp dụng pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam hiện nay.

** Về khái niệm HĐUT XNKHH*

Hoạt động UTXNKHH thể hiện đầy đủ các yếu tố của một giao dịch thương mại và là giao dịch thương mại chủ yếu, quan trọng, cơ sở pháp lý cho HĐUT XNKHH được thực hiện nhưng không được quy định là giao dịch hay hợp đồng UTXNKHH trong LTM. Hơn nữa, LTM sử dụng thuật ngữ ủy thác trong khi BLDS dùng thuật ngữ ủy quyền mà không có sự phân định rõ ràng.

** Mâu thuẫn giữa nguyên tắc chung và quy định cụ thể*

Do hiện nay các quy định liên quan đến các nghĩa vụ trong hợp đồng mua bán hàng hóa nói chung và hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nói riêng còn nhiều điểm chưa thống nhất, không cụ thể, thiếu rõ ràng. Điều này có thể dẫn tới nhiều cách hiểu và cách diễn giải cũng như thực hiện khác nhau giữa các bên.

** Về thực hiện và vấn đề chuyển quyền sở hữu, chuyển rủi ro trong HĐUT XNKHH*

Việc chuyển quyền sở hữu, chuyển rủi ro từ người được ủy thác sang người ủy thác đối với hàng hóa trong HĐXNK là một vấn đề hết sức phức tạp và có ý nghĩa pháp lý quan trọng. Điều 62 Văn bản hợp nhất số 17/VBHN-VPQH, ngày 05/7/2019 hợp nhất Luật thương mại từ Luật Quản lý ngoại thương số 05/2017/QH14, Luật Phòng, chống tác hại của rượu, bia số 44/2019/QH14 quy định: “Trừ trường hợp pháp luật có quy định khác hoặc các bên có thỏa thuận khác, quyền sở hữu được chuyển từ bên bán sang bên mua kể từ thời điểm hàng hóa được chuyển giao”¹.

Thời điểm chuyển rủi ro đối với hợp đồng các hợp đồng dân sự nói chung và HĐUT XNKHH nói riêng được quy định ở nhiều văn bản quy phạm pháp luật, mỗi văn bản lại có một khía cạnh điều chỉnh riêng tùy vào đối tượng áp dụng của văn bản đó. Theo quy định của BLDS 2015 sửa đổi bổ sung năm 2017, thời điểm chuyển rủi ro trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế được xác định theo quy định tại điều 441.

** Về ký kết hợp đồng:* có những doanh nghiệp do quá cần hợp đồng của bên bán hoặc mua tại thời điểm ký kết (như đang thiếu nguồn nguyên liệu, sản phẩm đến hạn phải bàn giao...) nên đánh liều ký các hợp đồng với những thỏa thuận chưa rõ ràng có thể dẫn tới rủi ro nhưng vẫn ký cho kịp tiến độ. Hay hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế thường được ký kết và thực hiện bởi các thương nhân ở các quốc gia khác nhau với khoảng cách về vị trí địa lý là rất lớn cũng như những khác biệt về văn hóa, xã hội, pháp luật giữa các quốc gia

** Về nội dung của hợp đồng*

¹ Điều 62 Luật Thương Mại 2005 sửa đổi, bổ sung năm 2019

Nội dung của hợp đồng là kết quả của quá trình đàm phán giữa các bên với nhau về các điều khoản trong hợp đồng như: Tên hàng hóa; Số lượng hàng hóa; Chất lượng, quy cách hàng hóa; Bao bì và ký mã hiệu; Giao nhận hàng hóa; Giá cả; Phương thức thanh toán; Biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng; Trách nhiệm vật chất khi vi phạm hợp đồng...

Về đối tượng của hợp đồng: Đối tượng của HĐUT XNKHH là hàng hóa. Các bên tham gia thường tranh chấp về hàng hóa không đúng đối tượng đã thỏa thuận, về chất lượng hàng hóa không đúng, không đáp ứng được theo tiêu chuẩn, tranh chấp đơn vị tính, quy định trong hợp đồng không cụ thể và chi tiết dẫn đến hiểu lầm hoặc do một bên lợi dụng sơ hở để không thực hiện nghĩa vụ.

Về giá cả: Khi thực hiện XNKHH, việc xác định giá và thỏa thuận giá hết sức quan trọng. Điều khoản giá cả là điều khoản gắn liền với các điều khoản đối tượng hợp đồng. Giá trong hợp đồng thường được xác định dựa trên cơ sở giá quốc tế và xuất phát từ điều kiện giao hàng.

** Về giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hoá*

Thời hiệu khởi kiện: Điều 319 Văn bản hợp nhất số 17/VBHN-VPQH, ngày 05/7/2019 hợp nhất Luật thương mại từ Luật Quản lý ngoại thương số 05/2017/QH14, Luật Phòng, chống tác hại của rượu, bia số 44/2019/QH14 quy định “thời hiệu khởi kiện áp dụng đối với các tranh chấp thương mại là 2 năm kể từ thời điểm quyền và lợi ích hợp pháp bị xâm phạm”². Ở đây vấn đề lỗi không được đề cập đến, theo quan điểm pháp lý Việt Nam về hợp đồng thì chúng ta coi lỗi là một trong những căn cứ để xác định trách nhiệm của bên vi phạm hợp đồng nhưng lại không có sự điều chỉnh mối quan hệ giữa lỗi và thời hạn khiếu nại, khiếu kiện. Thời hạn khiếu kiện hay khiếu nại cho thấy tất cả các hành vi vi phạm hợp đồng không phụ thuộc vào việc hành vi vi phạm đó là cố ý hay vô tình.

** Về luật áp dụng*

Các bên cần thỏa thuận chọn nhiều hệ thống pháp luật và một hệ thống pháp luật chỉ áp dụng điều chỉnh một phần của hợp đồng. Thậm chí ngay cả khi thỏa thuận chọn luật áp dụng cho toàn bộ hợp đồng vẫn có trường hợp các bên lựa chọn nhiều luật áp dụng cho hợp đồng để phòng ngừa tình huống một hệ thống pháp luật không điều chỉnh hết các vấn đề của hợp đồng.

2.2. Thực tiễn thực hiện pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa tại tỉnh Thừa Thiên Huế

2.2.1. Điều kiện kinh tế - xã hội của tỉnh Thừa Thiên Huế ảnh hưởng đến thực hiện hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu

Thừa Thiên Huế là một trong 5 tỉnh thuộc vùng Kinh tế trọng điểm miền Trung. Toàn tỉnh có diện tích tự nhiên là 5.033,20 km², bao gồm thành phố Huế, 2 thị xã và 6 huyện, với 152 xã, phường, thị trấn (105 xã, 39 phường và 8 thị trấn).

Tỉnh Thừa Thiên Huế có một vị trí hết sức quan trọng, có các trục giao thông quan trọng của quốc gia chạy qua như tuyến đường bộ, tuyến đường sắt

² Điều 319 Luật Thương Mại 2005 sửa đổi, bổ sung năm 2019

xuyên Việt; đồng thời lại là một trong những cửa ngõ quan trọng thông ra biên của các hành lang Đông - Tây: Có cảng hàng không Quốc tế Phú Bài nằm trên đường quốc lộ 1A và đường sắt xuyên Việt chạy dọc theo tỉnh, có 81 km biên giới với Lào. Trục quốc lộ 1A - trục đường 9, trục 49 qua cửa khẩu A Đốt - Tà Vàng, Hồng Vân - Cutai, cửa khẩu Lao Bảo đường 9; trục 14 B qua cửa khẩu Bờ Y, đường 18 (Lào), đây là các trục Hành lang Đông - Tây quan trọng nối cảng Chân Mây với Nam Lào và Đông Bắc Campuchia, Đông Bắc Thái Lan và cả tiểu vùng sông Mê Kông.

Vị trí địa lý như trên đã tạo điều kiện thuận lợi cho tỉnh Thừa Thiên Huế phát triển sản xuất, xuất nhập khẩu hàng hoá và mở rộng giao lưu kinh tế - xã hội với các tỉnh trong cả nước và quốc tế

Cơ cấu lại các ngành kinh tế chuyển dịch tích cực và đúng hướng, tỉ trọng công nghiệp chế biến, chế tạo và ứng dụng công nghệ cao tăng lên. Công nghiệp: chế biến, chế tạo trong GDP tăng từ 13,4% năm 2016 lên khoảng 16,7% năm 2020; khai khoáng giảm từ 8,1% xuống còn 5,55%; hàng xuất khẩu qua chế biến tăng từ 65% lên 85%. Dịch vụ: CNTT, TT, VT, logistics, TC, NH... phát triển nhanh. Chỉ số năng lực cạnh tranh du lịch và lữ hành (TTCI) là 63/140 quốc gia; 4 thương hiệu viễn thông lọt vào 300 thương hiệu viễn thông giá trị nhất TG; Tập đoàn Công nghiệp - Viễn thông Quân đội xếp thứ 2 trong ASEAN và thứ 47 trong Top 50 thế giới. Nông nghiệp: Xuất khẩu nông sản tăng có 62% số xã đạt chuẩn NTM (vượt 12,4% KH); 4 tỉnh hoàn thành nhiệm vụ xây dựng nông thôn mới. (Nam Định, Đồng Nai, Hưng Yên, Hà Nam)

2.2.2. Thực trạng thực hiện pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa tại tỉnh Thừa Thiên Huế

Theo Sở Công thương Thừa Thiên Huế, hiện nay tỉnh có hơn 20 doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Trung Quốc. Năm 2019, kim ngạch xuất khẩu sang Trung Quốc đạt 36,02 triệu USD/952 triệu USD kim ngạch xuất khẩu toàn tỉnh, với các mặt hàng cụ thể như tôm thẻ nguyên con hấp đông lạnh đạt 0,98 triệu USD, hạt dẻ cười đạt 1,8 triệu USD; các mặt hàng xơ, sợi, dệt, áo quần may sẵn các loại đạt 21 triệu USD, dăm gỗ keo đạt 12,3 triệu USD,...

Bên cạnh đó, các mặt hàng nhập khẩu từ Trung Quốc năm 2019 đạt 35,8 triệu USD với các mặt hàng như nguyên liệu xơ sợi, dệt may... đạt 30,68 triệu USD, máy móc, linh kiện, các sản phẩm khác như: bu lông, đai ốc, keo sika, ống mềm cao áp... đạt 5,12 triệu USD.³

Kim ngạch xuất khẩu hàng hóa 6 tháng đầu năm 2021 ước đạt 500,5 triệu USD, tăng 35,2% so với cùng kỳ và đạt 54,4% kế hoạch năm. Trong đó, nhóm hàng nông, thủy sản ước đạt 45,302 triệu USD, tăng 45,9% so với cùng kỳ và chiếm tỷ trọng 9,05%; nhóm hàng công nghiệp chế biến ước đạt 374,15 triệu USD, tăng 30,63% so với cùng kỳ và chiếm tỷ trọng 74,75%, trong đó: xơ, sợi dệt các loại ước đạt 111,1 triệu USD, tăng 55,83%; hàng may mặc ước đạt 212,8

³ Nguyễn Tuấn, Thừa Thiên Huế: Hỗ trợ doanh nghiệp đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, truy cập ngày 07/03/2022

<https://congthuong.vn/thua-thien-hue-ho-tro-doanh-nghiep-da-dang-hoa-thi-truong-xuat-khau-132398.html>

triệu USD, tăng 19,57%; gỗ và sản phẩm gỗ ước đạt 47,8 triệu USD, tăng 28,9%..

Tổng kim ngạch nhập khẩu 06 tháng đầu năm 2021 đạt 340,1 triệu USD, tăng 56,0% so cùng kỳ và đạt 59,1% kế hoạch năm, trong đó kim ngạch nhập khẩu thủy sản ước đạt 1,209 triệu USD tăng gấp 2 lần, nguyên phụ liệu dệt may ước đạt 224.9 triệu USD, tăng 37,9%; máy móc thiết bị dụng cụ phụ tùng ước đạt 9,26 triệu USD giảm 1,4% so với cùng kỳ...⁴

Khi kim ngạch xuất nhập khẩu tăng điều đó có nghĩa các hợp đồng về mua bán hàng hóa quốc tế được ký kết giữa thương nhân Việt Nam nói chung và tỉnh Thừa Thiên Huế nói riêng với các đối tác nước ngoài cũng không ngừng tăng lên. Khi số lượng hợp đồng được ký kết tăng thì nguy cơ tranh chấp cũng tăng nhất là khi đối tác thương mại ngày càng phong phú đa dạng và phức tạp.

Trong thực tế, các tranh chấp, trong đó có tranh chấp kinh doanh, thường được khởi kiện tới Tòa án. Qua thống kê sơ bộ, mỗi năm TAND tỉnh Thừa Thiên Huế thụ lý và xét xử hơn 100 vụ, trong đó án kinh doanh thương mại chiếm hơn 80 vụ⁵; án HĐUT MBHH trong lĩnh vực xuất nhập khẩu hàng hóa được thụ lý và giải quyết tại TAND tỉnh Thừa Thiên Huế năm 2017 là 2 vụ, 2018 là 3 vụ, 2019 là 6 vụ, 2020 là 6 vụ, 2021 là 8 vụ⁶.

Một số tranh chấp về HĐUT XNKHH phổ biến tại tỉnh Thừa Thiên Huế

- *Vụ án thứ 1:* tại bản án số 105/2017/KDTM-ST của TAND tỉnh Thừa Thiên Huế về tranh chấp HĐUT xuất khẩu, nguyên đơn kiện đòi bị đơn thanh toán tiền hàng còn thiếu và tiền lãi phát sinh cũng như giải quyết việc bị đơn không nhận hàng tồn kho.

- *Vụ án thứ 2:* Ở vụ án số 1122019/KDTM-ST TAND tỉnh Thừa Thiên Huế về hợp đồng cho phép chậm trả tiền hàng nhưng không quy định hạn mức chậm trả, bị đơn chiếm 80% thị phần mặt hàng dệt may của nguyên đơn, do vậy khi bị đơn nhận hàng của một đối tác khác và tạm ngừng (không có thông báo) nhận uỷ thác bán theo hợp đồng đã ký, nguyên đơn đã phải gánh chịu tổn thất nặng nề, dù đã cố gắng tìm bán cho các đơn vị khác nhưng số tiền thu về không đáng kể, không thể khắc phục được thiệt hại.

- *Vụ án thứ 3:*

Tranh chấp giữa Công ty Cổ phần Dệt May HT và Công ty xuất nhập khẩu Đ.P. Tranh chấp hợp đồng mua bán giữa Công ty Cổ phần Dệt May HT ký hợp đồng uỷ thác cho Công ty xuất nhập khẩu Đ.P một lô máy may 500 cái với quy cách chất lượng là máy hiệu Misubistshi, xuất xứ Japan, model 0450B, động cơ Misubistshi, model S6A3-PTA-S, đầu phát Stamford (UK), sản xuất năm 2001 – 2002. Giá mua 57.036 USD.

- *Vụ án thứ 4: Tranh chấp được giải quyết bằng Trọng tài thương mại*

⁴<https://thuathienhue.gov.vn/vi-vn/Thong-tin-kinh-te-xa-hoi/tid/Tinh-hinh-kinh-te-xa-hoi-thang-6-va-6-thang-dau-nam-2021/newsid/54F7D5EC-3929-4B8A-BD06-AD6400B5BEA9/cid/CCCC9151-2C83-4CF5-9568-ACD7007F9A6F>

⁵ Tòa án nhân dân tỉnh Thừa Thiên Huế (2017, 2018, 2019, 2020, 2021), các Bản án, Quyết định xét xử về kinh doanh thương mại

⁶Tòa án nhân dân tỉnh Thừa Thiên Huế (2017, 2018, 2019, 2020, 2021), Thống kê tình hình xét xử

Người bán là công ty tại Việt Nam (nguyên đơn) và người mua là công ty tại Hong Kong (bị đơn).

2.2.3. Một số vướng mắc trong thực hiện pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa tại tỉnh Thừa Thiên Huế

Thứ nhất, Một số doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế, trong quá trình giao kết hợp đồng, vì quá tin tưởng vào các đối tác, do đó là các đối tác lớn có tầm ảnh hưởng và vị thế trên thị trường hoặc các đối tác làm ăn lâu năm với nhau thường tạo tâm lý chủ quan cho các bên trong việc thỏa thuận nghĩa vụ trong hợp đồng. Vì tâm lý tin tưởng đối tác sẽ không thoái thác trách nhiệm, lừa đảo mình hoặc khi có mâu thuẫn sẽ giải quyết dễ dàng do thân quen...

Thứ hai, Một số doanh nghiệp chưa chú trọng vào khâu nội dung của hợp đồng, việc ký kết sơ sài, không quy định đầy đủ quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia ủy thác, bên thứ ba nên khi xảy ra tranh chấp thì thường bị thua thiệt.

Thứ ba, có những doanh nghiệp do quá cần hàng hóa trong hợp đồng của bên ủy thác hoặc nhận ủy thác tại thời điểm ký kết (như đang thiếu nguồn nguyên liệu, sản phẩm đến hạn phải bàn giao...) nên đánh liều ký các hợp đồng với những thỏa thuận chưa rõ ràng có thể dẫn tới rủi ro nhưng vẫn ký cho kịp tiến độ.

Thứ tư, do trình độ, năng lực của những người tham gia đàm phán ký kết và thực hiện hợp đồng ủy thác thiếu biện pháp phòng ngừa rủi ro, hoặc chưa am hiểu về các chế tài và các biện pháp có thể bảo vệ mình, cũng như cách vận dụng các chế tài này có thể cũng dẫn tới những rủi ro trong thỏa thuận nghĩa vụ của các bên trong HĐUT XNKHH.

Thứ năm, thiếu tính thiện chí của các bên. Có những thương nhân ngay tại thời điểm giao kết hợp đồng đã có ý định không tốt, thiếu thiện chí – mục đích của họ là kiếm lợi nhuận bằng mọi giá kể cả lừa dối tác với những thỏa thuận không rõ ràng để dễ dàng chối bỏ thực hiện nghĩa vụ nếu có bất lợi cho mình. Các trường hợp có thể xảy ra do lỗi của bên ủy thác hoặc bên nhận ủy thác không đúng như thỏa thuận trong hợp đồng UTXNKHH

2.2.4. Nguyên nhân của những vướng mắc

Qua thực tiễn xét xử các vụ án về HĐUT MBHH có liên quan đến xuất nhập khẩu đã cho thấy, các vi phạm pháp luật về điều kiện hiệu lực của hợp đồng, thẩm quyền ký kết, vi phạm nghĩa vụ thanh toán, đặc biệt là sự thiếu thiện chí trong thực hiện hợp đồng đã phản ánh thực trạng thực thi HĐUT XNKHH ở Việt Nam còn nhiều hạn chế. Nguyên nhân của thực trạng này là do pháp luật thiếu hiệu lực thực thi trong thực tế, thiếu một số điều khoản quan trọng, mâu thuẫn giữa nguyên tắc chung và quy định cụ thể. Bên cạnh đó, năng lực pháp lý, ý thức tuân thủ pháp luật của thương nhân còn hạn chế là những nhân tố góp phần làm cho thực trạng thực thi HĐUT XNKHH ở Việt Nam còn nhiều bất cập, những người tham gia đàm phán ký kết và thực hiện hợp đồng thiếu biện pháp phòng ngừa rủi ro, hoặc chưa am hiểu về các chế tài và các biện pháp có thể bảo vệ mình, cũng như cách vận dụng các chế tài này có thể cũng dẫn tới

những rủi ro trong thỏa thuận nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

Thêm vào đó, nhiều nước, đặc biệt các nước thuộc Common Law không quy định hoạt động UTXNKHH thành một chế định pháp luật cụ thể như Việt Nam, họ coi uỷ thác mang bản chất của uỷ quyền đại diện do vậy được bao hàm trong đại diện thương mại. Điều này dẫn đến sự khác biệt trong quy định của pháp luật các nước về cùng một hành vi pháp lý, vì vậy thường xảy ra những tranh chấp liên quan đến vấn đề hiểu biết và vận dụng pháp luật nước áp dụng trong ký kết và thực hiện hợp đồng. Vì nhiều lý do, việc hiểu không đúng, không đầy đủ các quy định của pháp luật nước áp dụng giải quyết tranh chấp đã dẫn đến những hậu quả không mong muốn, hợp đồng đã ký không thực hiện đúng và đầy đủ làm suy giảm lợi nhuận kinh doanh, thiệt hại uy tín doanh nhân, ảnh hưởng đến sự phát triển của doanh nghiệp.

Những bất cập và nảy sinh từ các tranh chấp hợp đồng cho thấy thực trạng thực thi pháp luật về hợp đồng, trong đó có HĐUT MBHH ở Việt Nam đã và đang được xem là trọng đề trong các cuộc tranh luận về năng lực nắm và vận dụng pháp luật, ý thức tuân thủ, khả năng giữ uy tín và duy trì quan hệ thương mại của thương nhân. Đây cũng là cơ sở cho sự đòi hỏi khách quan phải hoàn thiện môi trường kinh doanh ở Việt Nam trong tính toàn diện và đa chiều, không chỉ ở giác độ luật pháp mà còn bao hàm trong đó vấn đề ý thức pháp luật của doanh nhân

Kết luận chương 2

Về cơ bản, các thương nhân đã vận dụng các quy định pháp luật về HĐUT XNKHH trong giao kết và thực hiện. Các tranh chấp về HĐUT XNKHH phải đưa đến giải quyết tại các cơ quan tài phán không nhiều. Tuy nhiên, không thể từ đó mà có thể đánh giá chung cho tất cả các quan hệ HĐUT XNKHH, bởi vì có thể còn có nhiều tranh chấp khác được thương lượng, hoà giải trong thực tiễn song rõ ràng nó cũng ghi nhận một thực tế, tranh chấp về HĐUT XNKHH không nhiều như các tranh chấp thương mại khác.

Qua thực tiễn giao kết và thực hiện HĐUT XNKHH tại Việt Nam nói chung và tỉnh Thừa Thiên Huế nói riêng, chương 2 của luận văn đã phản ánh tình hình giao kết và thực hiện HĐUT XNKHH. Thông qua phân tích, luận văn đã đưa ra được những rủi ro trong quan hệ kinh tế giữa các bên liên quan, bao gồm Bên uỷ thác, bên nhận uỷ thác và bên thứ ba. Để phản ánh thực trạng chung, trong chương này tác giả đã đi sâu vào phân tích về các nguyên tắc cơ bản; điều kiện hiệu lực; giao kết hợp đồng, cũng như quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ uỷ thác xuất, nhập khẩu hàng hóa thông qua những vụ án thực tiễn, cũng như kết quả đạt được trong quá trình thực thi pháp luật về HĐUT XNKHH tại tỉnh Thừa Thiên Huế. Từ đó, tác giả đã chỉ ra một số khó khăn, vướng mắc cụ thể khi thực thi pháp luật về hợp đồng uỷ thác xuất, nhập khẩu hàng hóa cũng như nguyên nhân của những nguyên nhân để từ đó có thể đưa ra những phương hướng, giải pháp nhằm hoàn thiện các quy định của pháp luật về HĐUT XNKHH ở Việt Nam

Chương 3

ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG ỦY THÁC XUẤT, NHẬP KHẨU HÀNG HÓA Ở VIỆT NAM

3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam

3.1.1. Hoàn thiện pháp luật nhằm đảm bảo sự thống nhất trong hoạt động của các cơ quan quản lý nhà nước

Một là, đề cao vai trò của Bộ luật và Luật với tư cách là văn bản pháp luật có giá trị pháp lý cao nhất trong việc điều chỉnh các quan hệ xã hội, tăng cường việc ban hành luật để thay thế dần các hình thức văn bản quy phạm pháp luật khác (nhất là các nghị định và thông tư, thậm chí là các công văn hướng dẫn)

Hai là, quán triệt nguyên tắc luật càng cụ thể càng tốt để trên cơ sở đó, giảm dần và tiến tới xóa bỏ việc ban hành các văn bản dưới luật như nghị định, thông tư, công văn hướng dẫn, qua đó khắc phục tình trạng công kênh, không đồng bộ, khó tiếp cận của hệ thống pháp luật kinh tế nước ta.

Ba là, xây dựng pháp luật kinh tế để thúc đẩy sự vận hành và phát triển của nền kinh tế thị trường theo hướng tất cả những gì cản trở quyền tự do kinh doanh, tự do sở hữu, cản trở cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng giữa các chủ thể kinh doanh đều cần phải được loại bỏ càng sớm càng tốt.

Bốn là, bảo đảm pháp luật kinh tế không chỉ phải phù hợp với thực tiễn Việt Nam mà còn phải đảm bảo sự tương thích với pháp luật của các nước trên thế giới vì đây là điều kiện quan trọng để thúc đẩy chủ trương hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam.

Năm là, bên cạnh việc tăng cường ban hành luật, cần phải tiếp tục xây dựng bộ máy hành pháp trong sạch, vững mạnh, tinh thông về nghiệp vụ để bảo đảm cho pháp luật được thực thi một cách nghiêm túc (không chỉ quan tâm đến việc xây dựng mà còn phải quan tâm sâu sát hơn nữa đến việc thực thi pháp luật).

Sáu là, tăng cường học tập kinh nghiệm lập pháp, lập quy của các nước có điều kiện kinh tế, xã hội giống như Việt Nam để bảo đảm tính khoa học, tính hội nhập của pháp luật nước ta. Mạnh dạn sử dụng các khái niệm, phạm trù khoa học pháp lý đã thông dụng trên thế giới để giải quyết các vấn đề thực tiễn của Việt Nam, ví dụ khái niệm "luật chung" và "luật chuyên ngành", "trật tự công" và "lẽ công bằng", cũng như các khái niệm, phạm trù khác miễn là chúng phù hợp với thực tiễn Việt Nam.

3.1.2. Hoàn thiện các quy định của pháp luật hiện hành để phù hợp với mô hình mới của pháp luật hợp đồng

Một là, Hoàn thiện chế định hợp đồng trong Bộ luật Dân sự

Sự bùng nổ của thông tin liên lạc đã tác động mạnh đến mọi mặt đời sống con người. Việc các bên trực tiếp gặp gỡ, đàm phán và củng cố ký vào văn bản hợp đồng đã trở nên không tiện dụng và nhiều khi chỉ phù hợp với những hợp đồng đòi hỏi hình thức trang trọng. Tham gia các giao dịch với sự trợ giúp của các phương tiện thông tin điện tử đang ngày càng phổ biến và trở nên một yếu tố

không thể thiếu của kinh doanh hiện đại. Các khái niệm “nền kinh tế số”, “thương mại điện tử”, “siêu thị ảo”, “văn phòng ảo” đã được bổ sung vào hệ ngôn ngữ phổ thông của rất nhiều quốc gia. Lợi thế to lớn của thương mại điện tử là không thể phủ nhận. Để phát triển thương mại điện tử, Bộ luật Dân sự phải giải quyết được các vấn đề này.

Hai là, Hoàn thiện các quy định của Luật Thương mại

Khi Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế hết hiệu lực và được thay thế thì Luật Thương mại trở thành nguồn quan trọng điều chỉnh quan hệ hợp đồng giữa các nhà kinh doanh với nhau và với các bên có liên quan nhằm triển khai hoạt động kinh doanh của mình. Luật Thương mại hiện hành chứa đựng một số lượng lớn các điều khoản quy định về hợp đồng. Tuy có hiệu lực từ hàng chục năm nay nhưng vì nhiều lý do khác nhau mà đến nay Luật Thương mại chưa phát huy được vai trò trong thực tiễn. Việc hoàn thiện Luật Thương mại được đặt ra như một tất yếu khách quan. Luật Thương mại phải được hoàn thiện trên cơ sở tiếp tục phát triển các quy định mang tính nguyên tắc của Bộ luật Dân sự, cụ thể hóa các nguyên tắc này để điều chỉnh quan hệ hợp đồng trong kinh doanh nói chung và xuất nhập khẩu nói riêng. Như vậy, phải xác định được vấn đề nào đã được quy định trong Bộ luật Dân sự và không cần quy định lại trong Luật Thương mại, vấn đề nào phải được quy định riêng trong Luật Thương mại để phù hợp với yêu cầu điều chỉnh pháp luật đối với hoạt động kinh doanh.

3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam hiện nay

Một là, Sửa đổi chế định “hoạt động ủy thác mua bán hàng hóa” thành chế định “Hợp đồng ủy thác mua bán hàng hóa”

Một vấn đề mang tính học thuật nhưng lại có giá trị rất thiết thực là các nhà lập pháp cần xem xét sửa đổi chế định “hoạt động ủy thác mua bán hàng hóa” thành chỉ định “Hợp đồng ủy thác mua bán hàng hóa” để công nhận tư cách pháp lý độc lập, mang tính bắt buộc áp dụng của loại Hợp đồng đặc thù này.

Hai là, Quy định nguyên tắc xử lý hàng hóa ủy thác không được tiếp nhận

Như đã phân tích thực trạng, pháp luật cần quy định bổ sung những nguyên tắc xử lý hàng hóa trong trường hợp hàng hóa ủy thác không được tiếp nhận để làm cơ sở pháp lý cho các bên có thể giải quyết một cách nhanh chóng tranh chấp hoặc khi rủi ro xảy ra, tránh gây kéo dài vì nguyên nhân không đủ căn cứ pháp lý xử lý, đồng thời qua đó bảo vệ quyền lợi hợp pháp của bên bị thiệt hại.

Ba là, Quy định và khuyến khích các bên tham gia sử dụng hợp đồng mẫu ủy thác xuất nhập khẩu mang tính đặc thù ngành

Việc hoàn chỉnh các quy định trong hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu trong quan hệ 3 bên là thực sự cần thiết để hạn chế rủi ro, bảo vệ quyền lợi hợp pháp của cả ba bên tham gia vào Hợp đồng.

Bốn là, Quy định và tăng cường áp dụng các biện pháp chế tài khi xảy ra vi phạm

Có thể nhận thấy mức phạt chế tài các vi phạm trong kinh doanh cũng như các lĩnh vực khác chưa đủ sức răn đe đối với đối tượng vi phạm.

3.3 Giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa ở Việt Nam

3.3.1 Giải pháp chung

- Hoàn thiện một hệ thống pháp luật hoàn chỉnh, minh bạch, ít lỗ hổng, không chồng chéo, mâu thuẫn, tạo môi trường thuận lợi cho pháp luật đi vào cuộc sống, được xã hội chấp nhận, thừa nhận và tuân thủ.

- Pháp luật còn bao gồm các quy định bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của công dân, khuyến khích sự giao dịch lành mạnh giữa các thành viên trong xã hội vì sự phát triển và bảo đảm trật tự ổn định. Pháp luật là một môi trường thuận lợi tạo điều kiện cho con người giao dịch với nhau trong các lĩnh vực của đời sống xã hội, đảm bảo cho các thành viên trong xã hội phụ thuộc và gắn bó với nhau một cách hợp lý

- Khuyến khích và tăng cường thúc đẩy quyền tham gia đóng góp ý kiến của đối tượng có liên quan trực tiếp vào các dự án luật, ghi nhận trên tinh thần tôn trọng đóng góp và thảo luận đề cập nhắc nhở thuận lợi, tiến đến việc tiếp thu các ý kiến hay nhằm nâng cao tính thực tiễn của pháp luật.

- Tăng cường công tác tuyên truyền, nâng cao hiểu biết pháp luật đối với các chủ thể tham gia. Kết hợp phổ biến, giáo dục pháp luật và hướng dẫn áp dụng pháp luật.

- Tập huấn kiến thức pháp luật cho doanh nghiệp tham gia thị trường xuất nhập khẩu ủy thác bằng cách tổ chức các buổi tuyên truyền pháp luật miễn phí cho các đối tượng liên quan, tổ chức các cuộc thi tìm hiểu pháp luật trong xuất nhập khẩu và ủy thác...

- Hỗ trợ doanh nghiệp nhận thức được rủi ro và thuận lợi với mỗi vai trò, từ đó có những biện pháp phù hợp để bảo vệ quyền lợi của mình trong quá trình kinh doanh.

- Kết hợp với các đoàn luật sư, các văn phòng luật sư để tư vấn miễn phí ban đầu cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa có nhu cầu tham gia thị trường này để bảo vệ quyền lợi cơ bản cho họ, nhất là với các doanh nghiệp nhỏ và vừa mới gia nhập thị trường.

- Có chủ trương phát triển, đào tạo đội ngũ luật sư chuyên ngành để hỗ trợ cho doanh nghiệp tiếp cận kiến thức pháp luật, vừa theo hướng rộng và sâu về số lượng và chuyên môn, tăng cường công tác hỗ trợ, bảo đảm quyền và lợi ích hợp pháp trong phạm vi vai trò của mỗi bên trong mối quan hệ phức tạp kể trên trong giai đoạn chuyển tiếp, hành lang pháp lý còn chưa rõ ràng.

3.3.2 Giải pháp cụ thể Thừa Thiên Huế

- Các cơ quan, doanh nghiệp và người dân tỉnh Thừa Thiên Huế cần có một quan điểm đúng về ảnh hưởng của pháp luật kinh tế tới hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp.

- Đẩy mạnh cải cách các thủ tục hành chính như việc giảm khó khăn trong việc đăng ký kinh doanh của doanh nghiệp, ban hành cơ chế khuyến khích đầu tư, bãi bỏ những giấy phép cản trở hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đặc biệt là đối với thủ tục Hải quan.

- Tỉnh cần tăng cường hơn nữa hoạt động hợp tác với các cơ quan, tổ chức quốc tế. Duy trì và mở rộng hơn nữa mối quan hệ hợp tác theo hướng đa phương hóa và đa dạng hóa.

- Tỉnh Thừa Thiên Huế cần có những chính sách ưu tiên khuyến khích các đơn vị hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu ủy thác phát triển bằng cách tạo hệ thống hành lang pháp lý thuận lợi, thống nhất đồng bộ, tránh sự chông chéo và các chính sách tín dụng ưu đãi với các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực này.

- Các Doanh nghiệp hoạt động trên địa bàn tỉnh cần mạnh dạn trong việc giải quyết các tranh chấp phát sinh bằng con đường Trọng tài và Tòa án nhằm giảm thiểu các thiệt hại về kinh tế và uy tín đối với doanh nghiệp.

- Doanh nghiệp nên thành lập bộ phận chuyên trách về các vấn đề pháp quy trong kinh doanh, bộ phận này có chức năng trong việc soạn thảo và tham gia đàm phán ký kết các loại hợp đồng trong hoạt động kinh doanh hàng ngày của công ty, tư vấn cho các bộ phận khác về các vấn đề pháp quy trong lĩnh vực của các bộ phận.

Kết luận chương 3

Từ các lý luận về HĐUT XNKHH tại chương 1, thông qua việc nhận định và phân tích làm rõ hiện trạng và giao kết và thực hiện HĐUT XNKHH tại Việt Nam nói chung và tại tỉnh Thừa Thiên Huế trong chương 2, để từ đó, trong chương 3, luận văn đã nghiên cứu đưa ra được một số định hướng và giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật, nâng cao hiệu quả giao kết và thực hiện HĐUT XNKHH tại Việt Nam nói chung và tại địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế nói riêng.

Do đó, cần tiếp tục sửa đổi, bổ sung, hoàn thiện LTM, đặc biệt chế định HĐUT trong thời gian tới, là đòi hỏi cần thiết, khách quan. Bên cạnh đó, tăng cường phổ biến pháp luật sâu rộng trong nhân dân, nâng cao năng lực nắm và vận dụng pháp luật cũng như ý thức tuân thủ của thương nhân là yêu cầu bức thiết, góp phần hoàn thiện môi trường pháp lý, tạo môi trường kinh doanh lành mạnh, hấp dẫn ở Việt Nam, góp phần cho những quy định mới gần gũi hơn, sớm được đi vào cuộc sống.

KẾT LUẬN

Trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế diễn ra mạnh mẽ như ngày nay, việc nghiên cứu về lý luận và thực tiễn đối với HĐUT XNKHH theo quy định của pháp luật Việt Nam là hết sức cần thiết và có ý nghĩa to lớn với đối với hoạt động ngoại thương nói chung và hoạt động XNKHH nói riêng của Việt Nam.

Có thể nói đây là công trình khoa học nghiên cứu một cách có hệ thống và tương đối toàn diện về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa dưới góc độ luật học. Luận văn được thực hiện dựa trên cơ sở tìm hiểu những quy định pháp luật hiện hành về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa tại Việt Nam.

Hoạt động UTXNKHH là chế định quan trọng của LTM, sửa đổi, bổ sung quy định về hoạt động này là thực sự cần thiết góp phần hoàn thiện pháp luật thương mại và phù hợp với tinh thần của BLDS. Đối với Việt Nam trong giai đoạn hội nhập một cách chủ động và tích cực vào nền kinh tế thế giới, đẩy mạnh các quan hệ hợp tác song phương và đa phương, nên việc hệ thống pháp luật quốc gia chưa thật sự phù hợp với pháp luật quốc tế gây ra cho các doanh nghiệp Việt Nam nhiều khó khăn và bất lợi, làm phát sinh những xung đột pháp luật với các nước khác và khi giải quyết tranh chấp cũng khó khăn.

Mặc dù những phản ánh, kiến nghị trong luận văn chưa hẳn đã là những giải pháp hữu hiệu nhất để giải quyết những khó khăn, vướng mắc đang tồn tại trong pháp luật về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa nhưng tôi hy vọng rằng với việc nghiên cứu thực tiễn và đưa ra những giải pháp, Luận văn này sẽ góp phần thiết thực, tạo ra những cơ sở nhất định cho việc nhìn nhận thực trạng chung về hợp đồng ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa, từ đó giúp các nhà xây dựng pháp luật có những động thái thích hợp, trong một lộ trình thích hợp để hướng tới việc xây dựng, ban hành và thực thi những quy định pháp luật kịp thời, phù hợp để điều chỉnh, góp phần xây dựng hành lang pháp lý rõ ràng, tạo điều kiện thuận lợi cho các bên kinh doanh trong lĩnh vực đặc thù ủy thác xuất, nhập khẩu hàng hóa tại Việt Nam nói chung và tại tỉnh Thừa Thiên Huế nói riêng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

TIẾNG VIỆT

1. Báo cáo thường niên 2019 VIAC
2. Bản tin số tháng 08/2019 VIAC
3. Bộ luật Dân sự Cộng hòa Pháp (2005), NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội
4. Các Mác: Tư bản, Quyển 1, Tập 1, NXB Sự thật., Hà Nội, 1973
5. Chính phủ (2017), Nghị định 22/2017/NĐ-CP về hòa giải thương mại.
6. Chính phủ (2018), Nghị định 81/2018/NĐ-CP hướng dẫn Luật thương mại về hoạt động xúc tiến thương mại.
7. Chính phủ (2018), Nghị định 09/2018/NĐ-CP về quy định chi tiết Luật thương mại và Luật Quản lý ngoại thương về hoạt động mua bán hàng hóa và các hoạt động liên quan trực tiếp đến mua bán hàng hóa của nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.
8. Chính phủ (2018), Nghị định 51/2014/NĐ-CP sửa đổi Nghị định 158/2006/NĐ-CP hướng dẫn Luật thương mại về hoạt động mua bán hàng hóa qua Sở Giao dịch hàng hóa.
9. Chính phủ (2018), Nghị định 81/2018/NĐ-CP hướng dẫn Luật thương mại về hoạt động xúc tiến thương mại.
10. Chính phủ (2018), Nghị định 69/2018/NĐ-CP về Quy định chi tiết một số điều của Luật Quản lý ngoại thương
11. Đại học luật, Đại học Huế, Giáo trình luật thương mại quốc tế, Nhà xuất bản Đại học Huế, 2021
12. Luật Thương mại của Cộng hòa Pháp (2005), NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
13. Luật Thương mại Thái Lan (1997), NXB Thống kê, Hà Nội.
14. Nguyễn Thị Hồng Phúc (2003), Chế độ pháp lý về hoạt động xuất nhập khẩu ở Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, luận văn thạc sĩ, Đại học Luật TP.HCM.
15. Nguyễn Trọng Kiều Chinh (2015), Pháp luật về hoạt động cung cấp mua bán hàng hóa trong thương mại, luận văn thạc sĩ, Đại học Cần Thơ.
16. Nguyễn Ngọc Điện (2015), Giáo trình luật dân sự Việt Nam tập 1, Đại học luật Hà Nội, NXB Công an Nhân dân, Hà Nội.
17. Phạm Duy Liên (2012), Giáo trình Giao dịch thương mại Quốc tế, NXB Thống kê, Hà Nội.
18. Phạm Duy Nghĩa (2004), Chuyên khảo Luật kinh tế, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
19. Quốc hội (2015), Bộ luật Dân sự, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
20. Quốc hội (2018), Luật Tranh chấp, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
21. Quốc hội (2005), Luật Thương mại, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
22. Tòa án nhân dân tỉnh Thừa Thiên Huế (2017, 2018, 2019, 2020, 2021), các Bản án, Quyết định xét xử về kinh doanh thương mại
23. Tòa án nhân dân tỉnh Thừa Thiên Huế (2017, 2018, 2019, 2020, 2021), Thống kê tình hình xét xử xử.

24. Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam (2017), các Quyết định xét xử tranh chấp về hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu hàng hóa.

25. Trường Đại học Luật Hà Nội (2008), Giáo trình Luật Thương mại, tập (2), NXB Công an nhân dân, Hà Nội.

26. Tuyển tập Luật Thương mại & Luật những ngoại lệ và kiểm soát Nhật Bản (1994), NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.

27. UNIDROIT (2004), Bộ nguyên tắc về hợp đồng thương mại quốc tế 2004, Nxb Tư pháp, Hà Nội.

28. Văn phòng Quốc hội (2019), Văn bản hợp nhất số 17/VBHN-VPQH, ngày 05/7/2019 hợp nhất Luật thương mại từ Luật Quản lý ngoại thương số 05/2017/QH14, Luật Phòng, chống tác hại của rượu, bia số 44/2019/QH14, Hà Nội

TIẾNG ANH

28. Convention on Agency in the international sale of goods (1983), Geneva.

29. Principles of International Commercial Contract (PICC).

30. Roberto Baldi (1987), Distributorship, franchising, agency, community & national Laws & practice in the EEC, Kluwer Law & Taxation.

31. The Commercial Agents Regulations of UK (1993).

32. The Law of Property Act of UK (1925).

33. The Sales of Goods Act of Australia (1958), Part. Formality.

34. The Sale of Goods Acts of UK (1979).

35. Uniform Commercial Code of the United State(UCC).

36. Vienna Convention 1980.

WEBSITES

37. <https://thuathienhue.gov.vn/>

38. Nguyễn Tuấn, *Thừa Thiên Huế: Hỗ trợ doanh nghiệp đa dạng hóa thị trường xuất khẩu*, truy cập ngày 07/03/2022

<https://congthuong.vn/thua-thien-hue-ho-tro-doanh-nghiep-da-dang-hoa-thi-truong-xuat-khau-132398.html>

39. <https://thuathienhue.gov.vn/vi-vn/Thong-tin-kinh-te-xa-hoi/tid/Tinh-hinh-kinh-te-xa-hoi-thang-6-va-6-thang-dau-nam-2021/newsid/54F7D5EC-3929-4B8A-BD06-AD6400B5BEA9/cid/CCCC9151-2C83-4CF5-9568-ACD7007F9A6F>

40. http://en.wikibooks.org/wiki/UK_Contract_Law

41. http://en.wikipedia.org/wiki/Australian_Contract_Law

42. http://en.wikipedia.org/wiki/UK_contract_Law#cite_ref-0

43. <http://www.Introduction to Security Arbitration, an Overview from SEC Law.com the online leader in securities law news, information and>