

NỘI DUNG CÁC ĐIỀU KHOẢN CỦA HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU

1. Điều khoản 1: Tên hàng hoá (Commodity)

Đây là điều khoản nói lên đối tượng của hàng hoá giao dịch, cần diễn tả thật chính xác và ngắn gọn, đây là cơ sở để bên bán phải giao đúng hàng và người mua nhận hàng và phải trả đúng tiền, ở điều khoản này người lập hoá đơn nên nêu ngắn gọn chính xác và nhưng đầy đủ thông tin, Tên hàng hóa thường được nêu ra như sau :

- Tên thương mại, kèm tên thường gọi và tên khoa học .
- Tên hàng kèm theo vùng sản xuất và vụ sản xuất ra hàng.(Coffe Banmethuoc.1998 season).
- Tên hàng kèm theo qui cách chính của hàng hóa.
- Tên hàng kèm theo tên nhà sản xuất + năm sản xuất, đối với hàng nông sản có thể ghi kèm theo vùng sản xuất và vụ sản xuất ra hàng.(Coffe Banmethuoc .1998 season).
- Đối với hàng công nghệ phẩm có thể ghi tên hàng+ (Bia hennecken) trong một số trường hợp đặc biệt có thể ghi kèm theo công suất hoặc công dụng của hàng. (Toyota 25 chỗ ngồi).

2. Điều khoản 2: Qui cách phẩm chất hàng hoá mua bán (Specification and Quality)

Đây là điều khoản nói lên mặt chất của hàng hoá giao dịch, như về tính năng, qui cách, kích thước, tác dụng, công suất.. nó làm rõ và bổ sung thêm điều khoản giao hàng, tùy vào từng loại hàng hoá khác nhau người ta sử dụng các cách sau đây để mô tả qui cách phẩm chất mua bán hàng hoá.

Cách 1: Dùng cho hợp đồng mua bán nông sản, khoáng sản, phân bón, thuốc trừ sâu, các loại hoá chất.Với cách này người ta mô tả hàm lượng các chất chủ yếu có trong hàng đối với những chất có ích, chất ảnh hưởng tốt đến chất lượng hàng hóa cũng như người sử dụng hàng hóa. Sẽ qui định trong hợp đồng tỉ lệ % hàm lượng hoặc trọng lượng tối thiểu chất đó phải có trong hàng hóa. Đối với những chất không có ích, ảnh hưởng xấu đến chất lượng hàng hoá, đến con người cũng như môi trường thì qui định tỉ lệ % tối đa cho phép.

Vd :Commodity : UREA FERTILIZER Specification :

Nitrogen : 40% min.

Moisture : 0.5% max.

Biuret :1.0% max.

Color : white.

Cách 2: Qui định qui cách phẩm chất hàng phải giống mẫu cho trước. Với cách này hoặc người bán hoặc người mua làm mẫu hàng hóa thành ba bộ, một bộ người bán giữ để giao hàng, một bộ người mua giữ để đối chiếu so sánh khi nhận hàng, một bộ do trung gian giữ để giải quyết tranh chấp (nếu có) xảy ra. Thường áp dụng để xây dựng những hợp đồng mua bán những sản phẩm như : hàng thủ công mỹ nghệ, đồ kim hoàn, mua bán bông vải sợi, mua bán hàng may mặc, giày dép, đồ da, túi cặp...

Những chú ý khi dùng cách 2:

-Mẫu hàng hoá làm phải đại diện cho phẩm chất bình quân của toàn bộ lô hàng (mẫu không quá tốt hoặc không quá xấu)

-Mẫu có thể tính tiền hoặc không tính tiền hoặc phải hoàn trả mẫu sau khi kết thúc hợp đồng ngoại thương (đối với những mẫu đắt tiền, quý hiếm)

-Chỉ được hủy mẫu hoặc hoàn mẫu sau khi ký kết xong hợp đồng và nếu có tranh chấp xảy ra thì giải quyết xong tranh chấp mới được hủy mẫu hoặc hoàn mẫu.

-Không áp dụng cách 2 để xây dựng những hợp đồng mua bán hàng hoá với thời gian mẫu thay đổi về phẩm chất và số lượng hoặc trọng lượng.

Cách 3: Mô tả qui cách phẩm chất hàng hoá bằng cách dẫn chiếu tới một bảng catalogue, bảng thiết kế sản phẩm hoặc bảng hướng dẫn sử dụng sản phẩm..

Cách 3 này dùng để xây dựng những hợp đồng mua bán trang thiết bị máy móc, đồ gia dụng, hàng điện tử.

Cách 4: qui định phẩm chất hàng hoá dựa vào nhãn hiệu (trade mark).

Nhãn hiệu là những ký hiệu, hình vẽ, hàng chữ được khắc, in trên hàng hóa hoặc bao bì để phân biệt với các hàng hóa khác, với các nhãn hiệu đang có uy tín cao, mỗi nhãn hiệu sẽ có một chất lượng sản phẩm khác nhau.

Cần lưu ý các nhãn hiệu phải được đăng ký thì mới có nơi bảo vệ hàng hóa và sản phẩm đó mới được bảo đảm về phẩm chất

Cách 5: qui định có sao bán vậy "as is to sale" người bán không chịu trách nhiệm về phẩm chất hàng hóa mua bán người mua không có quyền khiếu nại về chất lượng vì đã đồng ý thực trạng của hàng hóa . Cách này chỉ áp dụng hàng hoá đã qua sử dụng, hàng hoá phế liệu công nghiệp. hàng hóa trên đường đi, hàng hóa tồn kho...được mua với số lượng lớn, không đủ thời gian kiểm tra hàng hóa ...

3. Điều khoản 3: Số lượng hoặc trọng lượng(quantity or weight)

Đây là điều khoản nói lên mặt lượng của hàng hoá giao dịch, cần nêu rõ. Đơn vị đo lường khối lượng, trọng lượng. Trong buôn bán quốc tế người ta công nhận đồng thời nhiều hệ đo lường khác nhau hệ của Anh, Mỹ, hệ quốc tế.. cho nên để tránh nhầm lẫn khi xây dựng hợp đồng ngoại thương cần phải lưu ý, một mặt ghi đơn vị đo lường, khối lượng theo tập quán quốc tế, mặt khác nên chủ động quy đổi ra hệ quốc tế và ghi cả hai đơn vị này trong HĐNT. Trong trường hợp đối tác mới giao dịch phải hỏi cẩn thận rồi mới ghi vào hợp đồng,

Đối với hệ mét trong giao dịch quốc tế :

- * 1 MT (metric-ton) = 1000kg.
- * 1 tấn Mỹ 1 ST (short-ton) = 907.187 kg
- * 1 tấn Anh 1LT (long -ton) = 1,016.047 kg
- * 1 pound = 0.454 kg.
- * 1 ounce (với hàng hóa thông thường) = 31.1035 g
- * 1 pound (vàng bạc) = 28. 35 g Hệ mét khi mua bán vải :
- * 1 m = 1,0936 yard
- * 1 yard = 0,936 m
- * 1 feet = 0,3048 m
- * 1 m = 3,281 feet

Đối với việc mua bán cafe :

- * 1 bag Colombia = 72 kg
- * 1 bag Anh = 60 kg
- * 1 bag Singapore = 69 kg
- * 1 bag quốc tế = 50 kg

Đối với việc mua bán dầu mỏ :

- * 1 MT = 1000 kg
- * 1 UK gallon = 4.546 lit
- * 1 USA gallon = 3.527 lit
- * 1 barrel dầu mỏ = 159 lít = 35 UK gallon = 42 USA gallon ,

Nêu rõ cách thức qui định khối lượng có 2 cách qui định khối lượng

Cách 1: Qui định chính xác khối lượng, cách này thường áp dụng cho những hàng hóa, với sự đo lường thường qui định trước như: cái, con, bộ, chiếc.

Cách 2: Nêu rõ phỏng chừng, cho phép dung sai về số lượng nó qui định đối với nhiều hàng hoá mà đối đo lường phải dùng những phương tiện đo lường trung gian để xác định: tấn, kg, lít, yard.

Dung sai có thể do người bán hoặc người mua chỉ định dung sai, ai chỉ định dung sai người ấy sẽ có lợi vì thực giao hàng bao nhiêu thì thực thanh toán bấy nhiêu.

Người chỉ định dung sai về khối lượng do hai bên mua bán thoả thuận nhưng theo tập quán quốc tế để thuận lợi cho việc thuê phương tiện vận tải phù hợp với khối lượng hàng hoá đã chỉ định (hơn hoặc kém) người ta giành cho bên nào thuê tàu thì bên ấy được quyền chỉ định hơn kém về khối lượng.

Nếu hàng hoá có trọng lượng bao bì lớn thì trong hợp đồng phải nêu rõ trọng lượng có bì hoặc không có bì của hàng hoá.

4. Điều khoản 4: Đơn Giá (Unit Price)

Đối với tiền tệ tính giá nên lựa chọn đồng tiền có trị giá ổn định để tránh gây thiệt hại cho người bán hoặc người mua.

a. Qui định về mức giá

– Giá cố định: (fixed price) là loại giá xác định ngay thời điểm ký kết hợp đồng ngoại thương nó không thay đổi trong quá trình thực hiện hợp đồng dù giá thị trường thế giới lên hay xuống, loại giá này ở Việt Nam thường áp dụng.

– Giá di động : (sliding price) là loại giá mà hai bên xác nhận ngay thời điểm ký hợp đồng nhưng các bên còn qui định thêm nếu ở thời điểm thanh toán hoặc thời điểm giao hàng, giá biến động mạnh ra ngoài khoảng nào đó thì cả hai bên sẽ xem xét lại để tăng giá hoặc giảm giá tránh gây thiệt hại cho người bán hoặc người mua.

Loại giá này thường áp dụng để mua bán nhiều loại hàng hoá có thời hạn chế tạo lâu dài, khi ký hợp đồng sẽ qui định theo giá cơ sở (basic price), đồng thời qui định cơ cấu của giá đó (gồm cả chi phí, lợi nhuận, khấu hao...) và cũng qui định luôn khi nào sẽ áp dụng giá di động.

– Giá qui định sau: (usance price) Đây là loại giá mà ở thời điểm ký hợp đồng mà hai bên sẽ không qui định giá ngay mà qui giá sẽ được xác định ở thời điểm giao hàng hoặc thời điểm thanh toán căn cứ vào giá công bố tại các thị trường hàng hoá của thế giới.

Loại giá này thường áp dụng đối với nhiều hợp đồng có giá trị lớn giao hàng nhiều lần, bất cứ sự biến động nhỏ nào về giá cũng dẫn tới thiệt hại cho bên bán hoặc bên mua.

– Giá có thể xét lại : (Revirable price, flexible price) Hay còn gọi là giá linh hoạt : tùy theo tình hình biến động của nguyên liệu hay thị trường mà người ta có thể dự trù và ghi vào trước trong hợp đồng với một sự biến động nào đó thì giá sẽ được điều chỉnh lại.

b. Điều kiện thương mại , luật tham chiếu tương ứng:

Đây là điều khoản khác với giá nội địa, việc ghi rõ nhằm xác định nghĩa vụ chính của người bán hoặc người mua có liên quan tới giá cả, ngoài ra phải ghi rõ điều kiện thương mại tham chiếu theo INCOTERM nào, việc ghi sự tham chiếu này cho phép nếu có tranh chấp xảy ra thì cả văn bản INCOTERM sẽ trở thành văn bản pháp lý để giải quyết các vấn đề liên quan.

c. Mức độ giảm giá:

– Theo nguyên nhân giảm giá :

– Giảm giá do trả tiền sớm: hợp đồng sẽ ghi rõ thời gian nếu người mua trả tiền sớm sẽ được giảm giá theo tỷ lệ nào đó.

– Giảm giá do thời vụ: tùy theo vụ chính trong sản phẩm nông nghiệp hoặc thời gian thuận lợi trong kế hoạch điều phối sản xuất kinh doanh, việc giảm giá sẽ được thực hiện

– Theo cách tính giảm giá:

– Giảm giá đơn: giảm giá cho một yếu tố nào đó, được tính một lần duy nhất.

– Giảm giá kép: giảm giá cho nhiều yếu tố , được tính nhiều lần cho cùng một sản phẩm .

– Giảm giá lũy tiến: giảm giá được lũy tiến cho khối lượng hoặc trị giá hàng hóa mua bán.

– Giảm giá tặng thưởng: giảm giá cho một thời điểm, một sự kiện đáng nhớ nào đó, hoặc cho khách hàng quan trọng, thân thiết..

5. Điều khoản 5: Giao và nhận hàng (Shipment and delivery)

Cần xác định rõ thời hạn, địa điểm giao hàng, phương thức giao hàng và thông báo giao hàng .

a. Thời hạn giao hàng: có 3 cách

Cách 1: Giao hàng có định kỳ :

* Qui định giao hàng chính xác một ngày.(Shipment date 15 Dec,2003). Cách này ít áp dụng, không có lợi cho người xuất khẩu vì với lý do khách quan hoặc chủ quan nào đó người bán không thể giao hàng chính xác vào ngày này, dẫn tới việc không lấy vận đơn đúng ngày và sẽ gặp khó khăn trong thanh toán

* Giao hàng trong khoảng thời gian nhất định, (shipment date in Dec.2003, not later than Dec.20, 2003) Cách này thường hay áp dụng vì người bán dễ giao hàng theo đúng qui định

Cách 2: Giao hàng không định kỳ :

Shipment by first available steamer (giao hàng cho chuyến tàu đầu tiên) Subject to the opening of L/C

Subject to export licence (giao hàng khi có giấy phép xuất khẩu)

Cách 3: Giao hàng nhanh Immediately, prompt, as soon as possible,

b. Cách thức giao hàng:

Qui định về giao hàng : (Partial shipment) có 2 cách thức giao hàng

– Partial shipment allowed : Giao hàng từng phần cho phép

– Partial shipment not allowed : Giao hàng từng phần không cho phép

* Partial shipment allowed (not allowed, prohibited): rất quan trọng khi có khối lượng hàng tương đối lớn, người bán có thể giao từng đợt hay không.

Qui định về vấn đề chuyển tải: (Transshipment)

– Transshipment allowed, transshipment prohibited : có cho phép thay đổi phương tiện vận tải dọc đường hay không?.

Lưu ý: theo tập quán quốc tế hàng hoá chuyên chở bằng container được phép chuyển tải một cách mặc nhiên dù HĐNT qui định như thế nào

c. Địa điểm giao hàng:

Thường địa điểm giao hàng đi và địa điểm chuyển hàng tới phụ thuộc vào điều kiện thương mại quốc tế do hai bên mua và bên bán chọn lựa (ví dụ FOB Saigon port , CFR Singapore port). Trường hợp hai bên muốn qui định cụ thể địa điểm giao hàng, có thể thỏa thuận theo các phương pháp như sau.

* Qui định cảng giao hàng (port of loading), cảng đến (port of destination)

* Qui định một cảng (Sai gon port , Vietnam) và nhiều cảng. (Vietnamese port), Cảng chính (mains port of Vietnam)

e. Phương thức giao hàng:

* Qui định việc giao nhận được tiến hành ở một nơi nào đó là giao nhận sơ bộ hay giao nhận cuối cùng.

* Qui định việc giao nhận về số lượng và chất lượng hàng hóa.

f. Thông báo giao hàng:

Đây là điều khoản có lợi cho nhiều người mua, thông qua điều khoản này người mua qui định người bán sau khi giao hàng xong phải có trách nhiệm thông báo những thông tin về kết quả giao hàng cho người mua chuẩn bị tổ chức nhận hàng và thanh toán.

Thông thường người bán phải thông báo tên và quốc tịch con tàu chuyên chở (Name and Nationality of the vessel), ngày dự kiến tàu đi, tàu đến (ETD estimated time of departure, ETA estimated time of arrival.)

g. Các qui định khác :

Ngoài ra còn có thể có các qui định sau:

* Stale bill of lading acceptable or Stale bill of lading not acceptable. (Vận đơn đến sau được chấp nhận hay không được chấp nhận)

6. Điều Khoản 6: Thanh toán (Payment)

a. Đồng tiền thanh toán (currency of payment):

Có thể trùng hoặc không trùng đối với đồng tiền yết giá, trong trường hợp không trùng thì phải nêu rõ cách thức chuyển đổi tỷ giá giữa hai loại tiền tệ.

– Tổng số tiền thanh toán

b. Phương thức thanh toán:

Phương thức tín dụng chứng từ L/C Phương thức D/P, D/A Phương thức T/T, M/T Phương thức CAD.

(Sử dụng phương thức nào phải ghi rõ trong hợp đồng)

c. Thời hạn thanh toán tiền (time of payment): có 4 kiểu

Cách 1: A/S (payment at sight): đây là cách qui định mà người mua hoặc ngân hàng dịch vụ người mua trả tiền ngay cho người xuất khẩu khi người này xuất trình được bộ chứng từ thanh toán hợp lệ hoặc sau khi nhận được hàng (tuỳ hai bên thoả thuận)

Cách 2: Ứng tiền trước (payment before or to be deposited)

Với cách này qui định người mua phải chuyển một phần hoặc toàn phần trị giá của hợp đồng để chuyển ứng trước cho người xuất khẩu giúp người bán có vốn làm

hàng, ngoài ra việc ứng trước cũng ràng buộc trách nhiệm người mua nhận hàng và thanh toán. Cách này giá hàng hóa không cao.

Cách 3: Trả chậm(usance payment)

Đây là cách người bán cho phép người mua trả chậm sau một khoản thời hạn nhất định sau khi người mua nhận được hàng. Với cách này giá cả mua bán thường đắt vì cộng thêm lãi suất trả chậm.

Cách 4: Trả hỗn hợp

Đây là cách thức qui định về thời hạn trả tiền bằng cách phối hợp giữa các cách qui định về thời hạn trả tiền như trên.

d.Địa điểm thanh toán

Ghi rõ tên ngân hàng dịch vụ của người bán, người mua

e.Qui định về bộ chứng từ thanh toán

Nêu rõ loại chứng từ xuất trình, số lượng chứng từ, cơ quan cấp các chứng từ đó . Nên lựa chọn các cơ quan có uy tín để đảm bảo các chứng từ phản ánh trung thực, thực trạng hàng hoá về chất lượng và số lượng hàng hóa .

Thường bao gồm :

- * Phương tiện thanh toán : Hối phiếu .
- * Các chứng từ gửi hàng (Shipping Documents) như :
 - Vận đơn đường biển sạch (Clean Bill of lading).
 - Giấy chứng nhận bảo hiểm nếu bán theo điều kiện CIF hoặc CIP (Insurance Policy hay Insurance Certificate).
 - Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice).
 - Phiếu đóng gói (Packing list)
 - Giấy chứng nhận phẩm chất hàng hóa (Certificate of Quality).
 - Giấy chứng nhận trọng lượng, khối lượng (Certificate Of Weight, Quantity).
 - Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (Certificate of Origine).

Một hợp đồng muốn có hiệu lực tối thiểu phải có 6 điều khoản kể trên, thiếu một trong 6 điều khoản ấy hợp đồng được coi là bất hợp lệ không có giá trị thực hiện trong thực tế. Tuy nhiên, để hợp đồng thêm rõ ràng, đồng thời chặt chẽ, ràng buộc nghĩa vụ của người mua và người bán, tạo nên cơ sở pháp lý vững chắc để giải thích tranh chấp giữa các bên (nếu có), HĐNT cần có thêm một hoặc một vài điều kiện sau đây :

7. Điều Khoản 7: Bao bì và Ký mã hiệu (Packing and Marking)

Qui định các loại bao bì : bao đay, thùng gỗ, thùng carton, chai thủy tinh, nhựa ...

Chất lượng bao bì . kích thước, trọng lượng bao bì , số lớp bao bì...

Tỷ lệ % bao không thay thế cho những bao bì bị rách vỡ trên đường đi.

Ký mã hiệu trên bao bì được dùng cho khách hàng phân biệt khi nhận hàng, bao gồm các ký hiệu thông dụng quốc tế như hàng dễ vỡ, không để mưa, không dùng móc, và các thông tin riêng về lô hàng như tên hàng, xuất xứ, công ty nhập khẩu....

Tất cả thông tin in trên bao bì phải được in bằng mực không phai, in bằng màu đen, xanh, tím, không nên in bằng màu đỏ, màu da cam.

8. Điều Khoản 8: Điều kiện Bảo hành (Warranty)

Điều kiện này thường chỉ xuất hiện khi hợp đồng được mua bán là máy móc thiết bị, nó qui định trách nhiệm của người bán về bồi thường hoặc sửa chữa miễn phí trong một thời gian nhất định với điều kiện:

Những sai sót, hỏng hóc vẫn xảy ra khi máy móc thiết bị đã được người mua tuân thủ cách thức sử dụng và bảo quản cần thiết.

Những sai sót đó phải do nội tại nguyên vật liệu hoặc công nghệ chế tạo máy móc thiết bị không đạt tiêu chuẩn gây ra .

9. Điều Khoản 9: Phạt và Bồi Thường (Penalty)

Đây là điều khoản nói lên một trong hai bên gây thiệt hại cho nhau phải bồi thường thiệt hại cho đối tác cụ thể, đây là điều khoản sẽ làm đối tác không dám không thực hiện hay thực hiện không tốt các hợp đồng . Ngoài ra điều khoản này còn nêu rõ các trường hợp nào bị phạt, cách thức phạt, mức phạt. qui định rõ số tiền bị phạt mà không cần phải qua tòa án xét xử .

Thông thường các trường hợp bị phạt là :

- * Phạt do chậm giao hàng .
- * Phạt giao hàng không phù hợp với số lượng và chất lượng.
- * Phạt do chậm thanh toán.

* Phạt trong trường hợp hủy hợp đồng.

10. Điều Khoản 10: Điều kiện bảo hiểm (Insurance)

Điều kiện này thường chỉ xuất hiện khi hợp đồng được mua theo điều kiện CIP hoặc CIF nó giúp cho người bán mua bảo hiểm cho đúng và người mua hưởng lợi bảo hiểm cho đúng.

Nếu có điều khoản này nó thường đề cập đến các vấn đề sau đây:

- Điều kiện bảo hiểm cần mua: loại A, B, C
- Giá trị hàng hoá cần được bảo hiểm tối thiểu 110 % trị giá của hợp đồng thương mại
- Nơi khiếu nại đòi bồi thường bảo hiểm thường qui định ở nước người mua (giúp cho người mua dễ đòi bồi thường các công ty bảo hiểm khi hàng hoá có rủi ro xảy ra).

11. Điều khoản 11: Bất khả kháng (Force Majeure or Acts of GOD)

Đây là điều khoản nói lên, nếu có sự cố bất ngờ xảy ra khiến một trong các bên không thể thực hiện được hợp đồng và gây thiệt hại cho đối tác, thì trong trường hợp này sẽ được miễn trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho bên bị hại, nếu chứng minh được rằng có sự cố bất khả kháng xảy ra với mình.

Một sự cố được gọi là bất khả kháng đồng thời phải thỏa mãn các điều kiện sau đây:

- Sự cố xảy ra một cách bất ngờ không lường trước được.
- Sự cố xảy ra từ bên ngoài mang tính chất khách quan.
- Sự cố xảy ra rồi các bên không thể tự khắc phục được hiệu quả.

Trong thực tiễn kinh doanh những sự cố sau đây được coi là bất khả kháng

- Hỏa hoạn
- Động đất
- Núi lửa
- Chiến tranh
- Sóng thần
- Đình công, bãi công ở cảng hoặc sân bay
- Những qui định bất ngờ cấm xuất nhập khẩu của chính phủ.

Có điều khoản này trong hợp đồng nó giúp các bên nhanh chóng giải quyết tranh chấp trong trường hợp có sự cố bất khả kháng, đã được đề cập đến trong hợp đồng.

Theo qui định của phòng thương mại quốc tế về nghĩa vụ thông báo thì bên gặp trường hợp bất khả kháng , phải có nghĩa vụ thông báo bất khả kháng cho đối tác trong thời gian sớm nhất, đồng thời phải có được hồ sơ chứng minh bất khả kháng, còn nếu không gửi thông báo về sự cố, các bên sẽ không được miễn trách về sự việc xảy ra.

12. Điều Khoản 12. Khiếu Nại (claim)

Là điều khoản dự phòng trước để trong quá trình thực hiện hợp đồng nếu có những sai sót xảy ra liên quan đến số lượng, chất lượng hàng hóa. liên quan đến tiền bạc thanh toán hay bất cứ vấn đề gì làm thiệt hại quyền lợi của một bên. Bên bị tổn hại quyền lợi có quyền đưa ra những khiếu nại đòi bồi thường.

Hợp đồng sẽ ghi nhận trước những việc nào được quyền khiếu nại, thể thức khiếu nại như thế nào?, hồ sơ gồm những giấy tờ nào, thời gian khiếu nại, gửi hồ sơ khiếu nại cho ai, thời hạn giải quyết như thế nào.

Có điều khoản khiếu nại sẽ giúp cho các bên nhận biết về khả năng, cách thức khiếu nại và mau chóng giải quyết tranh chấp khi xảy ra sự cố .

13. Điều Khoản 13: Trọng Tài (Arbitration):

Là một tổ chức phi chính phủ được người mua và người bán tín nhiệm chỉ định đứng ra giải quyết tranh chấp giữa các bên khi có rủi xảy ra. Điều khoản này trong hợp đồng thường đề cập đến các vấn đề sau đây:

- Ai là người đứng ra phân xử (tòa án quốc gia hay tòa án trọng tài, trọng tài nào)
- Nơi chỉ định trọng tài để xét xử
- Nêu rõ luật trọng tài dùng để xét xử, luật quốc tế do phòng thương mại quốc tế có trụ sở đóng tại Pari, hay luật của quốc gia đối tác, của quốc gia mình. .
- Nêu rõ phán quyết của trọng tài là phán quyết cuối cùng hay chưa.
- Phí trọng tài do bên nào trả, theo thông lệ quốc tế bên thua kiện phải trả phí trọng tài, nhưng có thể qui định khác trong hợp đồng nếu cả hai đồng ý .

14. Điều Khoản 14: Điều khoản khác (Other terms):

Đây là điều khoản cuối, dùng để hiệu chỉnh các điều khoản trên, hoặc là điều khoản đặc biệt, điều khoản thêm vào để hợp đồng rõ ràng và hoàn chỉnh hơn.

Nguồn: Dân Kinh Tế.