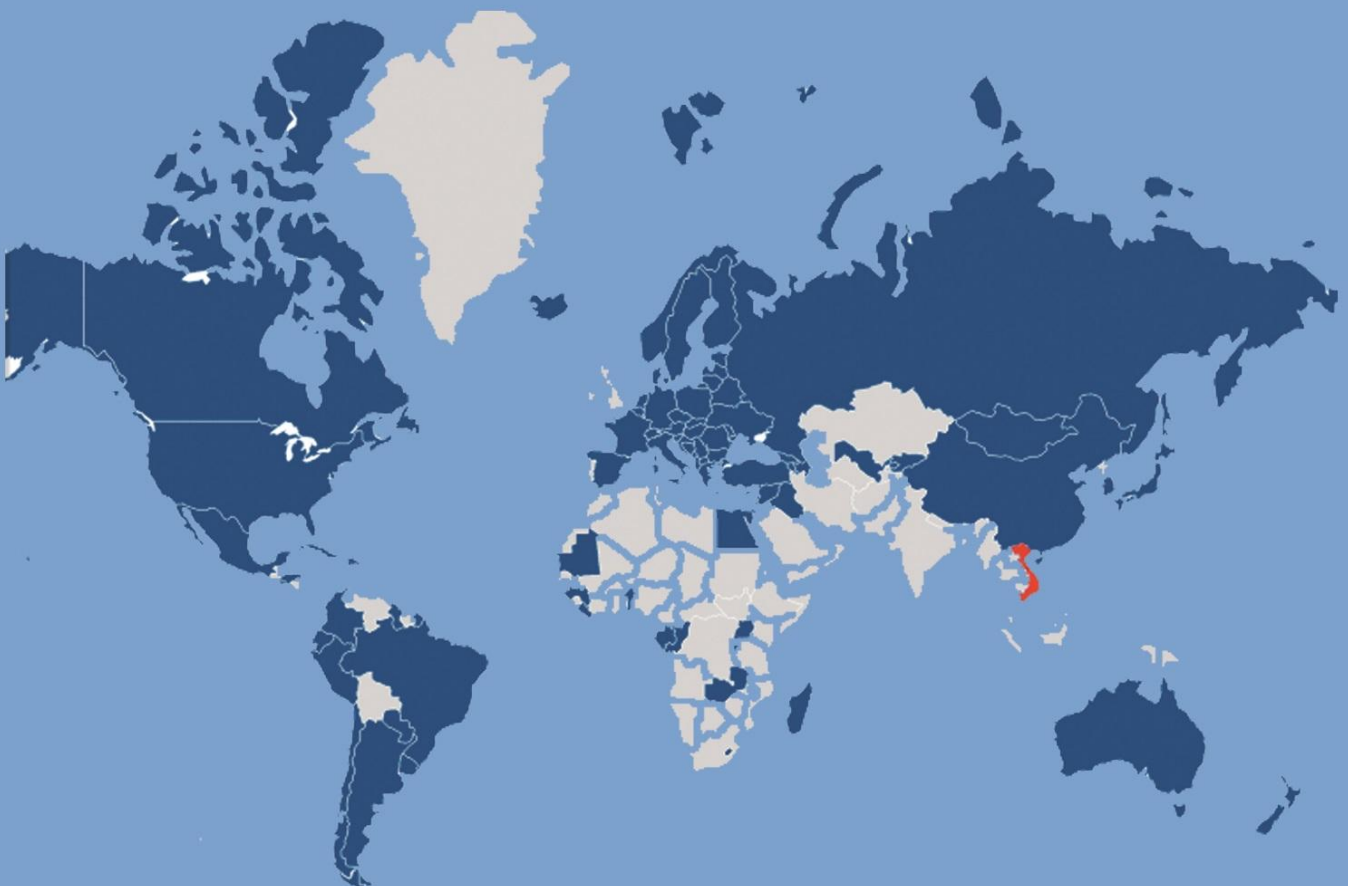




101 CÂU HỎI - ĐÁP VỀ

CÔNG ƯỚC CỦA LIÊN HỢP QUỐC VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ (CISG)





GIỚI THIỆU NHÓM CISGVN

Được thành lập từ năm 2010, CISGVN khởi nguồn từ một nỗ lực của Ủy ban tư vấn về chính sách thương mại quốc tế của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam vận động Việt Nam gia nhập Công ước Viên nhằm thúc đẩy hội nhập luật thương mại quốc tế của Việt Nam với thế giới. Các thành viên của CISGVN là tập hợp các nhà nghiên cứu, luật sư, luật gia, giảng viên, sinh viên có niềm đam mê đối với CISG nói riêng và pháp luật thương mại quốc tế nói chung và có mong muốn đóng góp cho sự nghiệp nghiên cứu, vận động và lan tỏa kiến thức về CISG đến cộng đồng doanh nghiệp và cộng đồng pháp lý trong lĩnh vực thương mại quốc tế.

Các hoạt động của Nhóm CISGVN:

- Thực hiện nghiên cứu về các vấn đề mà Công ước Viên điều chỉnh;
- Tập hợp, phân tích, bình luận các án lệ tiêu biểu về Công ước Viên;
- Dịch các tài liệu hữu ích về Công ước Viên sang tiếng Việt;
- Xuất bản các ấn phẩm về Công ước Viên;
- Tổ chức, tham gia các buổi tọa đàm, hội thảo trong nước và ở nước ngoài;
- Tổ chức các khóa đào tạo về Công ước Viên;
- Phát triển website www.cisgvn.net nhằm tạo ra nguồn tư liệu dồi dào, hữu ích về CISG cho toàn thể cộng đồng doanh nghiệp, nhà nghiên cứu, luật sư, nhà thi hành luật, cơ quan lập pháp tại Việt Nam. Website này được hỗ trợ bởi và kết nối tới PACE – trang web dữ liệu lớn nhất thế giới về Công ước Viên.

Tôn chỉ của nhóm CISGVN:

- Tự nguyện, không thù lao, không lợi nhuận;
- Vì sự phát triển của cộng đồng doanh nghiệp và cộng đồng pháp lý tại Việt Nam;
- Thấp lửa say mê nghiên cứu về luật thương mại quốc tế.

Liên hệ và đăng ký tham gia CISGVN:

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

Email: mod@cisgvn.info



GIỚI THIỆU TRUNG TÂM TRỌNG TÀI QUỐC TẾ VIỆT NAM

Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (“VIAC”) bên cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam là tổ chức trọng tài đầu tiên tại Việt Nam được thành lập năm 1993 theo Quyết định số 204/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ trên cơ sở hợp nhất Hội đồng Trọng tài Ngoại thương (1963) và Hội đồng Trọng tài Hàng hải (1964).

Mục tiêu của VIAC là thúc đẩy sự phát triển của phương thức giải quyết tranh chấp bằng trọng tài và các phương thức giải quyết tranh chấp thương mại khác theo quy định của pháp luật một cách công bằng, thuận lợi và nhanh chóng.

Trải qua hơn 20 năm hoạt động, hàng nghìn vụ tranh chấp quốc tế với các bên tranh chấp đến từ trên 60 quốc gia, vùng lãnh thổ trên thế giới đã được giải quyết tại VIAC.

Với phương châm thân thiện, minh bạch và hiệu quả, VIAC đã xây dựng quy trình giải quyết tranh chấp đáp ứng tối đa quyền tự do thỏa thuận của các bên. Khi tham gia giải quyết tranh chấp tại VIAC, các bên luôn được đảm bảo quá trình tố tụng minh bạch và bảo mật. Đội ngũ Trọng tài viên của VIAC là các chuyên gia có uy tín cao về chuyên môn trong các lĩnh vực thương mại. Các Trọng tài viên giải quyết tranh chấp một cách độc lập, vô tư, khách quan và tuân thủ pháp luật cũng như thông lệ quốc tế.

Là tổ chức trọng tài lớn nhất tại Việt Nam, VIAC nhận thức sâu sắc nhiệm vụ hỗ trợ doanh nghiệp, tham gia tích cực vào hoạt động góp ý, xây dựng pháp luật, đặc biệt là pháp luật về giải quyết tranh chấp, góp phần cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh theo hướng hội nhập hơn, thuận lợi hơn cho doanh nghiệp.

VIAC đã cố gắng tạo ra nhiều sự hợp tác với các cơ quan nhà nước, như Bộ Tư pháp, Tòa án, Tổng cục thi hành án v.v... để hỗ trợ tốt hơn hoạt động trọng tài. Ngoài ra, VIAC cũng nỗ lực tạo dựng nhiều kết nối với các tổ chức hiệp hội doanh nghiệp, các cơ quan truyền thông cùng phối hợp thực hiện các hội thảo, tọa đàm, khóa đào tạo, xuất bản ấn phẩm v.v... để nâng cao kiến thức pháp luật, giúp cộng đồng doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn.

NHÓM TÁC GIẢ

Họ và tên	Nội dung phụ trách
TS Nguyễn Minh Hằng - ĐH Ngoại Thương	Phần 1, Chủ biên
ThS LS Nguyễn Trung Nam - EPLegal	Phần 2
TS Nguyễn Ngọc Hà - ĐH Ngoại Thương	Phần 3
TS Hà Công Anh Bảo - ĐH Ngoại Thương	Phần 4
TS Võ Sỹ Mạnh - ĐH Ngoại Thương	Phần 5
ThS NCS Trần Thanh Tâm - ĐH Ngoại Thương	Phần 6
ThS Nguyễn Thị Quỳnh Yến - ĐH Ngoại Thương	Phần 6

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU	18
PHẦN 1- NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG	23
Mục 1- Giới thiệu chung về CISG	24
1. CISG là gì?	24
2. Mục tiêu và vai trò của CISG trong thương mại quốc tế?	24
3. Nội dung chính của CISG là gì?	26
4. Lợi ích đối với các doanh nghiệp Việt Nam khi áp dụng CISG	28
5. Cần lưu ý gì khi áp dụng CISG?	31
6. Các nguồn thông tin về CISG	32
Mục 2- Phạm vi áp dụng CISG	33
7. Trường hợp nào CISG được áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế mà một bên là doanh nghiệp Việt Nam?	33
8. Giải thích nội dung và cách xác định phạm vi áp dụng CISG theo Điều 1.1.b CISG	35

9. Việc các quốc gia thành viên bảo lưu Điều 1.1.b có hậu quả như thế nào đối với việc xác định phạm vi áp dụng của CISG? 37
10. Tính quốc tế của hợp đồng mua bán hàng hóa được xác định như thế nào theo CISG? 39
11. Điều 10.1 CISG quy định: “Nếu một bên có hơn một địa điểm kinh doanh trở lên thì địa điểm kinh doanh của họ sẽ được coi là địa điểm có mối liên hệ chặt chẽ nhất đối với hợp đồng”. Như vậy, cần dựa trên tiêu chí nào để xác định “mối liên hệ chặt chẽ nhất” nói trên? 40
12. CISG có thể được áp dụng cho các hợp đồng trao đổi hàng hóa không? 41
13. CISG không điều chỉnh các giao dịch mua bán một số loại hàng hóa nhất định, đó là những hàng hóa nào? 44
14. Đối tượng được coi là “hàng hóa” theo CISG cần thỏa mãn những điều kiện gì? Phần mềm máy tính có thể được coi là hàng hóa trên cơ sở CISG hay không? 46
15. Theo Điều 3.2 CISG, Công ước này không áp dụng cho các hợp đồng trong đó nghĩa vụ chủ yếu của bên giao hàng là phải thực hiện một công việc hoặc cung cấp một dịch vụ khác. Tính 47

“chủ yếu” nói trên được xác định như thế nào?
CISG có thể được áp dụng cho các hợp đồng
cung ứng dịch vụ có liên quan đến hàng hóa
không?

16. Có những vấn đề pháp lý nào về hợp đồng mà CISG không điều chỉnh? Đối với những vấn đề đó thì sẽ sử dụng nguồn luật nào để điều chỉnh? 48
17. Theo CISG, các bên có quyền từ chối áp dụng Công ước. Thế nào được coi là sự từ chối hợp lệ? 52
18. Các hợp đồng được giao kết trước ngày Công ước có hiệu lực tại Việt Nam (ngày 1/1/2017), nhưng phát sinh tranh chấp sau ngày 1/1/2017 thì có áp dụng Công ước được không? 54

Mục 3- Một số nguyên tắc chung 56

19. CISG ghi nhận những nguyên tắc chung nào liên quan đến giao kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế? 56
20. CISG quy định như thế nào về hình thức của hợp đồng? Khi tham gia CISG, Việt Nam có bảo lưu về vấn đề hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế không? 58
21. “Hình thức bằng văn bản” theo tinh thần của Công ước cần được hiểu thế nào? 59

22. Nguyên tắc giải thích ý chí của các bên theo Điều 8 CISG? 60
23. Điều 9.1 quy định rằng các bên sẽ bị ràng buộc bởi những tập quán mà họ thỏa thuận áp dụng và bởi những thói quen được xác lập giữa các bên. Tập quán, thói quen giữa các bên theo Điều 9.1 được hiểu và áp dụng như thế nào? 63
24. Nếu các bên trong hợp đồng áp dụng Công ước và có cách diễn giải khác nhau thì làm thế nào? Công ước có nêu các nguyên tắc diễn giải các điều khoản của Công ước không? 65

PHẦN 2- HÌNH THÀNH HỢP ĐỒNG 71

Mục 1- Chào hàng 72

25. Đề nghị giao kết được gửi cho nhiều người không xác định có cấu thành một chào hàng hay không? 72
26. CISG yêu cầu như thế nào về nội dung của chào hàng? Điều 55 CISG có phải là ngoại lệ của Điều 14.1 trong trường hợp chào hàng không quy định giá cả hoặc phương thức xác định giá cả? 73
27. Làm thế nào để xác định ý chí của người chào hàng để biết tính ràng buộc của chào hàng đó? 75

28.	Chào hàng gửi đi rồi có thể rút lại được không?	76
29.	Hủy bỏ chào hàng có gì khác biệt so với rút lại chào hàng? Khi nào một chào hàng có thể bị hủy bỏ?	77
Mục 2- Chấp nhận chào hàng		79
30.	Thế nào là chấp nhận chào hàng bằng hành vi?	79
31.	Khi nào sự im lặng được coi là chấp nhận chào hàng?	80
32.	Thời hạn chấp nhận chào hàng được tính như thế nào?	82
33.	Trường hợp đề nghị chào hàng không quy định thời hạn trả lời, thì người được đề nghị phải trả lời trong thời hạn như thế nào?	83
34.	Chấp nhận chào hàng muộn là gì? CISG quy định như thế nào về chấp nhận chào hàng muộn?	85
35.	Chấp nhận chào hàng có thể bị thu hồi không?	86
36.	Quyền thay đổi nội dung chào hàng khi đưa ra chấp nhận chào hàng?	87
37.	Một trả lời có khuynh hướng chấp nhận chào hàng nhưng chứa các điều khoản sửa đổi, bổ sung thì được xem là chấp nhận chào hàng hay một chào hàng mới?	88

38. Điều khoản nào sẽ trở thành nội dung của hợp đồng trong trường hợp bên chào hàng và bên được chào hàng trao đổi với nhau về nội dung chào hàng và chấp nhận chào hàng căn cứ theo điều kiện giao dịch chung (general/standard business terms) của mỗi bên và các điều khoản này mâu thuẫn với nhau? 90

PHẦN 3- NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI BÁN VÀ CÁC BIỆN PHÁP ĐƯỢC ÁP DỤNG KHI NGƯỜI BÁN VI PHẠM HỢP ĐỒNG 93

Mục 1- Nghĩa vụ của người bán 94

39. Theo CISG, người bán phải giao hàng trong thời hạn nào? 94
40. Theo CISG, nếu hợp đồng không quy định về địa điểm giao hàng thì người bán phải tiến hành việc giao hàng như thế nào? 96
41. Nghĩa vụ giao chứng từ của người bán được quy định như thế nào theo CISG? 100
42. Theo CISG, người bán có nhất thiết phải giao chứng từ cùng thời điểm với việc giao hàng hóa không? Chứng từ có thể giao trước thời hạn không? 102
43. Người bán có nghĩa vụ phải chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho người mua. Vậy có trường hợp

nào theo CISG mà mặc dù có sự tranh chấp về quyền sở hữu với người thứ ba nhưng người bán được miễn trách đối với việc không tuân thủ nghĩa vụ trên không?

44. Theo CISG, nghĩa vụ giao kết hợp đồng chuyên chở và mua bảo hiểm cho hàng hóa của người bán được quy định như thế nào? 105

Mục 2- Các biện pháp được áp dụng khi người bán vi phạm hợp đồng 107

45. Theo CISG, trường hợp người bán giao thừa hàng sẽ được xử lý như thế nào? 107

46. Theo CISG, thế nào là hàng hóa không phù hợp với hợp đồng? 108

47. Theo CISG, khi rủi ro đã được chuyển từ người bán sang cho người mua, người bán có phải chịu trách nhiệm về việc hàng hóa không phù hợp với hợp đồng nữa không? 113

48. CISG quy định về việc kiểm tra hàng hóa như thế nào? 116

49. Sau khi người mua đã kiểm tra hàng hóa, nếu phát hiện ra hàng hóa không phù hợp thì thời hạn người mua phải thông báo cho người bán biết là bao lâu để không mất quyền khiếu nại? 120

50. Người mua cần thông báo những gì khi phát hiện hàng hóa không phù hợp cho bên bán? 121
51. Thông báo của người mua về việc hàng hóa không phù hợp đối với người bán sẽ được lập dưới hình thức nào? 122
52. Trong trường hợp mà người bán đã biết hoặc lẽ ra phải biết về các khiếm khuyết của hàng hóa nhưng không thông báo cho người mua và cố ý che giấu, thì người mua có cần thông báo kịp thời để đảm bảo quyền lợi không? 123
53. Thời hạn khiếu nại người bán khi người bán có hành vi vi phạm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế được quy định như thế nào trong CISG? 124
54. Khi người bán có hành vi vi phạm hợp đồng, theo CISG, người mua có quyền áp dụng chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng không? Nếu có, thì chế tài này được áp dụng như thế nào? 126
55. Khi người bán giao hàng không phù hợp với hợp đồng, CISG có cho phép người mua giảm giá hàng hóa hay không? 128

PHẦN 4- NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA VÀ CÁC BIỆN PHÁP ĐƯỢC ÁP DỤNG KHI NGƯỜI MUA VI PHẠM HỢP ĐỒNG 131

Mục 1- Nghĩa vụ của người mua 132

56. Hợp đồng không có qui định về giá thì xác định giá như thế nào? 132
57. Trường hợp trong hợp đồng không xác định rõ thời điểm thanh toán thì người mua phải thanh toán vào thời điểm nào? 133
58. Người mua phải tuân thủ biện pháp và thủ tục gì khi thực hiện nghĩa vụ thanh toán? 134
59. Nếu các bên không có thỏa thuận trước về địa điểm thanh toán, vậy thì người mua sẽ thanh toán tại đâu? 135
60. Người mua phải nhận hàng trong mọi trường hợp hay không? Nếu không, trường hợp nào người mua được phép không nhận hàng? 136
61. Nghĩa vụ nhận hàng của người mua có phải chỉ là tiếp nhận hàng hóa từ người chuyên chở? 136

Mục 2- Các biện pháp được áp dụng khi người mua vi phạm hợp đồng 138

62. Việc gia hạn thực hiện nghĩa vụ cho người mua được quy định như thế nào trong CISG? 138

PHẦN 5- HỦY BỎ HỢP ĐỒNG VÀ BỒI THƯỜNG THIẾT HẠI 139

Mục 1- Hủy bỏ hợp đồng 140

63. Người mua được tuyên bố hủy bỏ hợp đồng trong những trường hợp nào? 140
64. Người bán có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng trong những trường hợp nào? 141
65. Vi phạm cơ bản là gì? Dựa vào những yếu tố nào để xác định vi phạm hợp đồng là vi phạm cơ bản? 142
66. Việc người bán giao chậm hàng có cấu thành vi phạm cơ bản không? 145
67. Trong trường hợp nào việc người bán giao hàng không phù hợp cấu thành vi phạm cơ bản? 146
68. Người bán có được hủy bỏ hợp đồng do người mua không trả tiền hàng hay không? 151
69. Người mua mất quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng trong những trường hợp nào? 152
70. Điều 49.2 CISG có nêu ra một số trường hợp khi người bán đã giao hàng, người mua sẽ mất quyền hủy bỏ hợp đồng nếu người mua không tuyên bố hủy bỏ hợp đồng trong một “thời hạn hợp lý”. Vậy thì “thời hạn hợp lý” theo quy định trên được hiểu như thế nào? 154

71. Trong những trường hợp nào thì người bán mất quyền hủy bỏ hợp đồng? Nếu người mua đã thanh toán một phần tiền hàng, thì người bán có mất quyền hủy bỏ hợp đồng theo Điều 64.2 không? 156
72. Hậu quả pháp lý của hủy bỏ hợp đồng là gì? 159
73. Khi nào một bên có quyền tạm ngừng thực hiện hợp đồng? 161
74. Người mua có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng ngay cả khi chưa đến hạn thực hiện hợp đồng không? 164
75. Đối với hợp đồng giao hàng từng phần, một bên có quyền hủy toàn bộ hợp đồng hay không nếu có hành vi vi phạm hợp đồng trong bất kỳ đợt giao hàng nào? 167

Mục 2- Bồi thường thiệt hại 169

76. Khi một bên vi phạm hợp đồng gây thiệt hại cho bên bị vi phạm thì bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bồi thường những thiệt hại nào? 169
77. Khi có hành vi vi phạm hợp đồng gây thiệt hại, nghĩa vụ hạn chế tổn thất của bên bị vi phạm được quy định như thế nào? 170
78. CISG quy định như thế nào về bồi thường thiệt hại tinh thần? 171

79. Nếu một bên chậm thanh toán tiền hàng hay một khoản tiền khác thì bên kia có quyền đòi tiền lãi không? Lãi suất được tính như thế nào? 172
80. CISG có quy định về phạt do vi phạm hợp đồng không? 173

PHẦN 6: CÁC VẤN ĐỀ VỀ CHUYỂN RỦI RO, BẤT KHẢ KHÁNG VÀ BẢO QUẢN HÀNG HÓA 175

Mục 1- Chuyển rủi ro đối với hàng hóa 176

81. CISG có đề cập đến việc chuyển giao rủi ro từ người bán sang người mua tại Chương IV (Điều 66-70). Vậy, rủi ro ở đây được hiểu là như thế nào? 176
82. Trong mọi trường hợp, người mua có phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán tiền hàng nếu rủi ro về mất mát hay tổn thất hàng hóa đã chuyển sang người mua hay không? 177
83. Nếu có sự xung đột về chuyển rủi ro theo Incoterms và CISG, vấn đề này sẽ được giải quyết như thế nào? 178
84. Thời điểm chuyển rủi ro đối với hàng hóa từ người bán sang người mua trong hợp đồng mua bán hàng hóa được xác định như thế nào theo quy định của CISG? 179

85. Người mua có phải chịu rủi ro đối với mất mát và tổn thất hàng hoá trong trường hợp những hàng hoá này chưa được đặc định hóa theo quy định của Điều 67 CISG không? 181

Mục 2- Các trường hợp miễn trách nhiệm 182

86. CISG quy định như thế nào về trường hợp miễn trách trong hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế? 182

87. “Trở ngại” theo quy định tại Điều 79 CISG có giống với “bất khả kháng” theo quy định của pháp luật Việt Nam không? Trong thực tiễn áp dụng Điều 79 CISG, những trường hợp nào các bên được hưởng miễn trách? 183

88. Điều 79 CISG có bao gồm cả việc miễn trách cho người bán nếu họ giao hàng hoá không phù hợp với hợp đồng không? 186

89. CISG quy định thế nào về việc miễn trách do lỗi của bên thứ ba tham gia thực hiện một phần hoặc toàn bộ hợp đồng? 187

90. Hậu quả pháp lý của quy định miễn trách theo CISG? 189

91. Một bên trong hợp đồng có được chấm dứt hợp đồng khi xảy ra trở ngại quy định tại Điều 79.1 của CISG hay không? 190

92. Nếu có trở ngại xảy ra thoả mãn quy định của Điều 79 CISG, bên được miễn trách có được quyền dừng thực hiện nghĩa vụ mà không thông báo cho bên bị vi phạm hay không? 192
93. Điều khoản Hardship (thay đổi hoàn cảnh cơ bản) có thuộc phạm vi điều chỉnh của Điều 79 không? 193
94. Có nên soạn thảo điều khoản miễn trách nhiệm trong hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế không hay chỉ cần viện dẫn quy định của CISG là đủ? 194

Mục 3- Bảo quản hàng hóa 196

95. Khi nào thì người bán phải thực hiện nghĩa vụ bảo quản hàng hoá theo quy định của CISG? 196
96. Khi nào thì người mua phải thực hiện nghĩa vụ bảo quản hàng hoá theo quy định của CISG? 197
97. Điều 85 và 86 CISG quy định bên thực hiện nghĩa vụ bảo quản có quyền giữ lại hàng hóa cho tới khi nào bên còn lại hoàn trả cho họ các chi phí hợp lý. Chi phí hợp lý ở đây được hiểu như thế nào? 199
98. Trong trường hợp nào, bên có nghĩa vụ bảo quản hàng hoá có thể bán hàng hoá này? 200
99. Trong trường hợp nào, bên có nghĩa vụ bảo quản 201

hàng hoá phải bán hàng hoá này? Khoản tiền hàng thu về sau khi bên có nghĩa vụ bảo quản bán lô hàng sẽ được phân bổ như thế nào?

100. Điều 88.2 CISG có quy định việc người mua hoặc người bán có nghĩa vụ bảo quản hàng hóa phải tiến hành các biện pháp hợp lý để bán lại hàng hóa để hư hỏng. Thực tiễn tranh chấp về vấn đề này được giải quyết như thế nào? 203
101. “Chậm trễ một cách phi lý” trong việc tiếp nhận hàng hóa, hay lấy lại hàng hoặc trong việc trả tiền hàng hay các chi phí bảo quản là một trong những điều kiện để bên có nghĩa vụ bảo quản hàng hoá có thể bán hàng này. Vậy hiểu thế nào là “chậm trễ một cách phi lý”? 205

Phụ lục 1: Bản dịch CISG 207

Phụ lục 2: Các quốc gia thành viên CISG 261

Phụ lục 3: Bảng so sánh giữa CISG và pháp luật Việt nam về hợp đồng mua bán hàng hóa 271

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

BLDS	Bộ luật Dân sự
CLOUT	Case law on UNCITRAL Texts
CISG	Công ước của Liên Hợp Quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế
HĐ	Hợp đồng
PECL	Bộ nguyên tắc của Luật Hợp đồng Châu Âu
PICC	Bộ Nguyên tắc của Unidroit về hợp đồng thương mại quốc tế
VIAC	Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam
VCCI	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
UNCITRAL	Ủy ban của Liên Hợp Quốc về Luật thương mại quốc tế

LỜI NÓI ĐẦU

Có hiệu lực từ ngày 01/01/1988, cho đến nay, Công ước của Liên Hợp Quốc năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (sau đây gọi là “CISG” hay “Công ước Viên”) đã trở thành một trong các công ước quốc tế về thương mại được phê chuẩn và áp dụng rộng rãi nhất. Ước tính Công ước này điều chỉnh các giao dịch chiếm đến 80% thương mại hàng hóa thế giới. Trong 85 quốc gia thành viên của Công ước Viên năm 1980, có sự góp mặt của các quốc gia thuộc các hệ thống pháp luật khác nhau, các quốc gia phát triển cũng như các quốc gia đang phát triển trên mọi châu lục. Hầu hết các đối tác thương mại lớn của Việt Nam đều là thành viên của CISG.

Việt Nam đã đệ trình văn bản gia nhập CISG lên Tổng thư ký Liên Hợp Quốc vào ngày 18/12/2015 và Công ước này sẽ có hiệu lực tại Việt Nam vào ngày 01/01/2017. Trong bối cảnh đó, việc cung cấp thông tin về CISG đến các chuyên gia, các doanh nghiệp và các cá nhân, tổ chức có liên quan tại Việt Nam là hết sức cần thiết, đặc biệt khi mà nền kinh tế Việt Nam ngày càng hội nhập sâu rộng với nền kinh tế thế giới và các giao dịch mua bán hàng hóa giữa các doanh nghiệp Việt Nam và các doanh nghiệp nước ngoài ngày càng tăng về số lượng, về giá trị và đa dạng về đối tác, phức tạp về các vấn đề pháp lý liên quan. Việc hiểu và vận dụng đúng Công ước này sẽ đem lại nhiều lợi ích

cho các doanh nghiệp Việt Nam trong các giao dịch mua bán hàng hóa quốc tế của mình.

Cuốn sách “**101 CÂU HỎI-ĐÁP VỀ CÔNG ƯỚC CỦA LIÊN HỢP QUỐC VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ (CISG)**” được soạn thảo bởi các thành viên của nhóm CISGVN¹ với mục đích cung cấp những thông tin cơ bản về Công ước này cho các doanh nghiệp, nhà thực hành luật và các đối tượng quan tâm tại Việt Nam. Con số 101 được lấy một cách tượng trưng từ số lượng các điều khoản của CISG; điều đó không đồng nghĩa với việc mỗi câu hỏi tương ứng với một điều khoản của CISG: 101 câu hỏi trong cuốn sách này được chất lọc từ quá trình nghiên cứu về CISG và từ thực tiễn giao kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, hay hợp đồng xuất nhập khẩu tại Việt Nam. Cuốn sách được chia làm 6 phần khác nhau để tạo điều kiện tra cứu dễ dàng.

- Phần 1: Những vấn đề chung (giới thiệu về CISG, phạm vi áp dụng, một số nguyên tắc chung);

- Phần 2: Hình thành hợp đồng (chào hàng, chấp nhận chào hàng);

- Phần 3: Nghĩa vụ của người bán (và các biện pháp được áp dụng khi người bán vi phạm hợp đồng);

- Phần 4: Nghĩa vụ của người mua (và các biện pháp được áp dụng khi người mua vi phạm hợp đồng);

¹ Về nhóm CISGVN, xem tại www.cisgvn.net hay www.cisgvn.info.

- Phần 5: Hủy bỏ hợp đồng và bồi thường thiệt hại;
- Phần 6: Các vấn đề khác (chuyển rủi ro đối với hàng hóa, các trường hợp miễn trách nhiệm, vấn đề bảo quản hàng hóa).

Trong mỗi phần, cũng để thuận tiện cho người đọc, chúng tôi chia thành các mục nhỏ hơn. Ví dụ trong phần 6 có ba mục nhỏ: mục 1 về chuyển rủi ro đối với hàng hóa, mục 2 về các trường hợp miễn trách và mục 3 về vấn đề bảo quản hàng hóa. Cuối cuốn sách là ba phụ lục. Phụ lục 1 là toàn bộ 101 điều khoản của CISG do nhóm CISGVN rà soát², Phụ lục 2 là danh sách các quốc gia thành viên của CISG (tính đến hết ngày 15/07/2016) và Phụ lục 3 là Bảng so sánh giữa Công ước Viên và pháp luật Việt Nam về hợp đồng mua bán hàng hóa.

Với mỗi câu hỏi, chúng tôi không chỉ đơn thuần trích dẫn các điều khoản trong CISG mà còn làm rõ các điều khoản đó thông qua việc nghiên cứu các bình luận CISG, các bài viết liên quan, trích dẫn và/hoặc phân tích các án lệ nổi bật, đối chiếu, so sánh với pháp luật Việt Nam (khi thấy cần thiết).

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn trường Đại học Ngoại Thương và Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) đã hỗ trợ biên soạn và xuất bản cuốn sách, đặc biệt là sự đồng hành

² Bản dịch này do bạn Nguyễn Thế Đức Tâm, học viên cao học Luật Kinh doanh quốc tế (ĐH Paris II - Cộng hòa Pháp), thực hiện và được hiệu đính bởi ThS LS Nguyễn Trung Nam (EPLegal), TS Nguyễn Minh Hằng, ThS Nguyễn Thị Quỳnh Yến (ĐH Ngoại Thương). Cần lưu ý là hiện nay chưa có bản dịch chính thức của Công ước Viên và các bản dịch khác nhau được lưu hành trên internet còn một số sai sót. Chúng tôi khuyến nghị các doanh nghiệp và các cá nhân, tổ chức liên quan sử dụng bản dịch tại Phụ lục 1 do nhóm CISGVN rà soát.

hiệu quả của Phòng Quản lý khoa học trường Đại học Ngoại Thương và Ban thư ký VIAC trong suốt quá trình thực hiện cuốn sách. Nhóm CISGVN không thể quên sự dẫn dắt và “truyền lửa”, sự hỗ trợ động viên vô cùng quý báu của các chuyên gia: GS, TS Nguyễn Thị Mơ - Nguyên Hiệu trưởng trường Đại học Ngoại Thương, GS, TS Hoàng Văn Châu - Nguyên Hiệu trưởng trường Đại học Ngoại Thương, TS Đinh Thị Mỹ Loan - Chủ tịch Hội đồng tư vấn về phòng vệ thương mại - VCCI, LS Trần Hữu Huỳnh - Chủ tịch VIAC, TS Nguyễn Thu Trang - Giám đốc Trung tâm WTO - VCCI; nếu không có sự dẫn dắt và hỗ trợ ấy, chúng tôi đã không thể hoàn thành được cuốn sách. Cảm ơn sự tham gia nhiệt tình của các bạn cộng tác viên trong nhóm CISGVN: Trần Lê Lưu Phương - cao học viên Khoa Luật- ĐH Quốc gia Singapo (NUS); Nguyễn Trường Giang, Võ Thành Vin, Võ Lý Hoài Vinh - cựu sinh viên trường Đại học Ngoại Thương Cơ sở II tại TP. HCM; Nguyễn Thị Thu Thảo - K51 ĐH Ngoại Thương Cơ sở II tại TP. HCM; Phan Lâm Mỹ Kim, Thái Thu Đào, Trần Anh Tuấn, Nguyễn Đức Thế Tâm - Đại học Luật TP. HCM; Lê Quang Hưng - cựu sinh viên Học viện Ngoại giao, thạc sỹ luật tại trường Queen Mary - London; Hoàng Phương Anh - cựu sinh viên Học viện Ngoại giao; các bạn sinh viên chuyên ngành luật Thương mại quốc tế trường Đại học Ngoại Thương: Nguyễn Trọng Hiếu - K50; Bùi Vũ Hồng Nhung - K50 (thạc sỹ luật tại Pháp); Hoàng Yến Chi - K51; Đinh Cao Thanh - K51; Tạ Ngọc Thạch - K51; Nguyễn Thu Hiền - K51; Trần Thị Phương - K52; Nguyễn Thị Thúy

Quỳnh - K52; Nguyễn Thảo Ly - K52; Trần Thị Giang - K52; Nguyễn Thị Nhung - K52; Trần Phương Mai - K52; Lê Quỳnh Anh - K53.

Đây là cuốn sách hỏi đáp về CISG đầu tiên tại Việt Nam được thực hiện bởi một nhóm các giảng viên, nhà nghiên cứu, luật sư và các bạn nghiên cứu sinh, học viên cao học và sinh viên cùng đam mê về CISG. Mặc dù có những nỗ lực nhất định, nhưng chúng tôi chắc chắn rằng cuốn sách còn nhiều điều cần hoàn thiện. Chắc chắn có nhiều hơn 101 câu hỏi cần được giải đáp, chắc chắn còn có nhiều vấn đề trong cuốn sách này cần được bổ sung và trao đổi trong giới học thuật cũng như trong những người hành nghề thực tiễn. Chúng tôi rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến, phản hồi từ quý bạn đọc để hoàn thiện cuốn sách trong những lần tái bản sắp tới. Mọi ý kiến đóng góp xin gửi về địa chỉ thư điện tử cisgvn@gmail.com. Xin trân trọng cảm ơn!

Thay mặt nhóm tác giả

Chủ biên

TS Nguyễn Minh Hằng

PHẦN 1

NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG

Mục 1- Giới thiệu chung về CISG

1. CISG là gì?

CISG là chữ viết tắt theo tiếng Anh của Công ước của Liên Hợp Quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods). CISG được soạn thảo bởi Ủy ban của Liên Hợp Quốc về Luật thương mại quốc tế (UNCITRAL) trong một nỗ lực hướng tới việc thống nhất nguồn luật áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế. Công ước này được thông qua tại Viên (Áo) ngày 11 tháng 04 năm 1980 (nên còn được gọi là Công ước Viên năm 1980) và có hiệu lực từ ngày 01/01/1988.

CISG là văn bản hài hòa hóa pháp luật nhằm thống nhất các quy phạm được áp dụng để điều chỉnh các hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, dù các bên của hợp đồng ở quốc gia nào. Cho đến thời điểm hiện tại, CISG là một trong các điều ước quốc tế thành công nhất trong lĩnh vực thương mại quốc tế.

2. Mục tiêu và vai trò của CISG trong thương mại quốc tế?

Mục tiêu của CISG, như trong Lời nói đầu của văn bản này đã khẳng định, đó là:

- Thống nhất luật áp dụng cho các hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế;
- Giảm xung đột pháp luật, hạn chế tranh chấp phát sinh;

- Tạo điều kiện thúc đẩy thương mại hàng hóa giữa các quốc gia.

Vai trò của CISG trong thương mại quốc tế thể hiện qua một số số liệu sau đây:

- CISG đã trở thành một trong các công ước quốc tế về thương mại được phê chuẩn và áp dụng rộng rãi nhất với 85 quốc gia thành viên. Hầu hết các cường quốc về kinh tế trên thế giới (Hoa Kỳ, Pháp, Đức, Canada, Australia, Nhật Bản...) đều đã tham gia CISG;

- Điều chỉnh các giao dịch chiếm đến 80% thương mại hàng hóa thế giới;

- Có ít nhất 3000 vụ tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế trong đó tòa án và trọng tài áp dụng CISG để giải quyết. Những vụ việc này không chỉ phát sinh tại các quốc gia thành viên. Tại các quốc gia chưa phải là thành viên, Công ước vẫn được áp dụng, hoặc do các bên trong hợp đồng lựa chọn Công ước Viên năm 1980 như là luật áp dụng cho hợp đồng, hoặc do các tòa án, trọng tài dẫn chiếu đến để giải quyết tranh chấp³. Nhiều doanh nhân tại các quốc gia chưa phải là thành viên CISG đã tự nguyện áp dụng CISG cho các giao dịch thương mại quốc tế của mình, bởi vì họ thấy được những ưu việt của CISG so với luật quốc gia.

³ Theo các cơ sở dữ liệu về án lệ áp dụng CISG, đã có một án lệ trong đó tòa án Việt Nam áp dụng CISG để giải quyết tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Xem chi tiết án lệ này tại: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&id=350&do=case> truy cập ngày 10/5/2010.

- Là tiền đề và là nguồn tham khảo quan trọng của Bộ nguyên tắc UNIDROIT về Hợp đồng thương mại quốc tế (PICC) và Bộ nguyên tắc của Luật Hợp đồng Châu Âu (PECL). Các Bộ nguyên tắc này đã trở thành các văn bản thống nhất luật quan trọng về hợp đồng, được nhiều quốc gia và doanh nhân tham khảo và sử dụng trong các giao dịch thương mại quốc tế.

- Là nguồn tham khảo quan trọng của luật thương mại hợp đồng của các quốc gia, trong đó có Việt Nam. Ví dụ, khái niệm “vi phạm cơ bản”, được đưa vào Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 trên cơ sở tham khảo khái niệm tương ứng tại Điều 25 trong CISG.

3. Nội dung chính của CISG là gì?

CISG gồm 101 điều, được chia làm 4 phần với các nội dung chính sau:

Phần 1: Phạm vi áp dụng và các quy định chung (Điều 1 - Điều 13): Phần này quy định trường hợp nào CISG được áp dụng, đồng thời nêu rõ nguyên tắc trong việc áp dụng CISG, nguyên tắc diễn giải các tuyên bố, hành vi và xử sự của các bên, nguyên tắc tự do về hình thức của hợp đồng, nguyên tắc áp dụng tập quán và thói quen.

Phần 2: Thành lập HĐ (trình tự, thủ tục ký kết HĐ) (Điều 14 - Điều 24): Trong phần này, Công ước các vấn đề pháp lý đặt ra trong quá trình giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Công ước quy định về chào hàng, hiệu lực của chào hàng, thu hồi và hủy bỏ chào hàng; nội dung của chấp nhận chào hàng; khi

nào và trong điều kiện nào, một chấp nhận chào hàng là có hiệu lực và cùng với chào hàng cấu thành hợp đồng; thời hạn để chấp nhận, chấp nhận muộn; kéo dài thời hạn chấp nhận. Ngoài ra, Công ước còn có quy định về thu hồi chấp nhận chào hàng, thời điểm hợp đồng có hiệu lực.

Phần 3: Mua bán hàng hóa (Điều 25 - Điều 88): Phần này quy định các vấn đề pháp lý trong quá trình thực hiện HĐ như quyền và nghĩa vụ của người bán và người mua. Người bán có nghĩa vụ giao hàng và chuyển giao chứng từ, đặc biệt là nghĩa vụ đảm bảo tính phù hợp của hàng hóa được giao (về mặt thực tế cũng như về mặt pháp lý). Công ước nhấn mạnh đến việc kiểm tra hàng hóa được giao (thời hạn kiểm tra, thời hạn thông báo các khiếm khuyết của hàng hóa). Nghĩa vụ của người mua, gồm nghĩa vụ thanh toán và nghĩa vụ nhận hàng.

Các biện pháp⁴ mà Công ước cho phép người bán và người mua áp dụng khi một bên vi phạm hợp đồng bao gồm buộc thực hiện đúng hợp đồng, đòi bồi thường thiệt hại, hủy bỏ hợp đồng. Ngoài ra còn có quy định về giảm giá, về việc gia hạn thời hạn thực hiện nghĩa vụ, tạm ngừng thực hiện nghĩa vụ hợp đồng, vi phạm trước hợp đồng, việc áp dụng các biện pháp pháp lý trong trường hợp giao hàng từng phần, hủy bỏ hợp đồng khi chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ.

CISG cũng đề cập đến vấn đề miễn trách, hậu quả của việc

⁴ Việc sử dụng thuật ngữ “biện pháp” cho thấy ý chí của các nhà soạn thảo Công ước Viên năm 1980: đây không phải là các chế tài (các biện pháp trừng phạt) mà là các “phương thuốc” để giúp các bên “chữa lành” các vi phạm hợp đồng.

hủy bỏ hợp đồng và bảo quản hàng hóa trong trường hợp có tranh chấp.

Phần 4: Các quy định cuối cùng (Điều 89 - Điều 101):
Phần này quy định về các thủ tục để các quốc gia ký kết, phê chuẩn, gia nhập Công ước, các bảo lưu có thể áp dụng, thời điểm Công ước có hiệu lực và một số vấn đề thủ tục khác.

Như vậy, với tính chất là một văn bản luật điều chỉnh về hợp đồng, CISG có các quy định về hầu hết các vấn đề pháp lý quan trọng trong quá trình giao kết và thực hiện hợp đồng.

4. Lợi ích đối với các doanh nghiệp Việt Nam khi áp dụng CISG

Các nghiên cứu đã được tiến hành tại Việt Nam cho thấy các lợi ích sau đây đối với các doanh nghiệp Việt Nam khi áp dụng CISG:

- Khi Việt Nam trở thành thành viên của Công ước Viên năm 1980, các thương nhân Việt Nam và các đối tác của họ tại 84 quốc gia thành viên khác trên thế giới (con số này sẽ tăng trong thời gian tới) sẽ có một khung pháp lý thống nhất, được áp dụng một cách tự động cho hợp đồng của mình. Điều này sẽ giúp các doanh nghiệp Việt Nam tiết kiệm chi phí và thời gian đàm phán để thống nhất lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng.

- Giảm bớt các khó khăn và chi phí có thể phát sinh do luật được lựa chọn để áp dụng cho hợp đồng là luật nước ngoài. Nếu phải áp dụng luật nước ngoài, thương nhân Việt Nam có thể

mất thời gian để tự mình tìm hiểu hoặc mất chi phí thuê tư vấn luật để tìm hiểu luật nước ngoài đó. Ngoài ra, luôn tiềm ẩn những rủi ro pháp lý cho thương nhân Việt Nam do thiếu sự hiểu biết đầy đủ về luật nước ngoài cũng như cách áp dụng luật nước ngoài. Trong khi đó, chi phí và thời gian để tìm hiểu CISG là ít hơn rất nhiều so với luật quốc gia nước ngoài, vì các doanh nghiệp/luật sư tư vấn có thể tham khảo rất dễ dàng (và miễn phí) các hệ thống cơ sở dữ liệu vô cùng phong phú về CISG (xem câu hỏi số 6).

- Tránh được việc phải sử dụng đến quy phạm xung đột trong tư pháp quốc tế để xác định luật áp dụng cho hợp đồng. Khi các bên trong hợp đồng không lựa chọn, hoặc không thể lựa chọn được luật áp dụng cho hợp đồng, cơ quan giải quyết tranh chấp (tòa án, trọng tài) dẫn chiếu đến quy phạm luật xung đột để chọn một nguồn luật nhằm giải quyết tranh chấp có liên quan. Quy phạm luật xung đột thường là khác nhau ở các quốc gia, vì thế, việc áp dụng các quy phạm này thường dẫn đến tính khó dự đoán trước được về nguồn luật áp dụng, gây khó khăn đáng kể cho các bên tranh chấp. Đáng lưu ý là CISG chỉ áp dụng nếu các bên trong hợp đồng không có thỏa thuận khác. CISG không áp đặt hay làm ảnh hưởng đến quyền tự quyết trong lựa chọn luật áp dụng của các bên (xem câu hỏi số 17 về việc loại trừ áp dụng CISG).

- Có được một khung pháp lý hiện đại, công bằng và an toàn để thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và có căn cứ hợp lý để giải quyết tranh chấp nếu phát sinh. CISG được đánh

giá là một nguồn luật hiện đại, phù hợp với thực tiễn kinh doanh quốc tế. Công ước Viên năm 1980 đã đưa ra những giải pháp nhằm giải quyết hầu hết mọi vấn đề pháp lý có thể phát sinh trong quá trình giao kết, thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế: giá trị pháp lý, thời hạn hiệu lực của chào hàng, của chấp nhận chào hàng; quyền và nghĩa vụ của người bán, người mua; các biện pháp mà một bên có được khi bên kia vi phạm hợp đồng...

- Việc các bên giao kết thực hiện hợp đồng trên một cơ sở luật chung thống nhất (mà không phải là luật quốc gia của một trong hai bên) tạo nên sự bình đẳng về mặt pháp lý giữa hai bên. Việc các thương nhân Việt Nam và thương nhân nước ngoài có cùng chung “tiếng nói”, cùng chung một cơ sở pháp lý cũng sẽ giúp tránh được tranh chấp phát sinh.

- Ngoài ra, theo đánh giá của các luật gia và các chuyên gia về luật hợp đồng thương mại quốc tế, các điều khoản của Công ước Viên năm 1980 còn tạo được sự bình đẳng về nội dung giữa người mua và người bán trong quan hệ hợp đồng⁵. Vì thế, dù là người bán hay người mua, Công ước này đều trở thành một khung pháp lý hữu hiệu và an toàn để giải quyết các tranh chấp phát sinh, nếu có.

Những lợi ích nói trên có ý nghĩa rất lớn đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ khi tham gia vào các hoạt động kinh doanh quốc tế. Những doanh nghiệp này ít có điều kiện tiếp cận các

⁵ Điều này có thể được nhận thấy ngay từ việc quan sát cơ cấu của Công ước Viên năm 1980 với những chương, mục, điều lần lượt áp dụng cho người bán và cho người mua, tạo ra những quyền và nghĩa vụ có tính chất tương xứng giữa hai bên.

dịch vụ tư vấn pháp lý cũng như có ít thể và lực trong vấn đề đàm phán lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng, vì thế thường gặp nhiều rủi ro pháp lý liên quan đến vấn đề này.

5. Cần lưu ý gì khi áp dụng CISG?

CISG là một văn bản thống nhất luật được áp dụng rộng rãi trên thế giới và đem lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, để tận dụng được các lợi ích đó, khi áp dụng CISG, doanh nghiệp và các chủ thể áp dụng cần lưu ý một số vấn đề sau:

- Các quy định của CISG không bao trùm mọi vấn đề pháp lý có liên quan đến hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (xem câu hỏi số 16).

- Được soạn thảo cách đây gần 40 năm, CISG chưa có các quy phạm điều chỉnh các vấn đề pháp lý mới phát sinh trong thương mại quốc tế, ví dụ các quy phạm pháp lý liên quan đến thương mại điện tử. Tuy nhiên, trong những trường hợp này vẫn có thể vận dụng các nguyên tắc cơ bản của Công ước để giải quyết các tình huống phát sinh đó⁶.

- Dù thành công ở hầu hết các nước thành viên, ở một vài nước khác, CISG không đạt được những thành công như mong đợi. Điển hình nhất là tại Hoa Kỳ, CISG đã không gây được tiếng vang và không được sử dụng với tần suất như mong đợi. Các tòa án Hoa Kỳ cũng thường từ chối áp dụng CISG.

⁶ Ví dụ về thương mại điện tử có thể đọc thêm Ý kiến số 1 của Hội đồng cố vấn CISG, truy cập ngày 5/5/2016 tại địa chỉ <<http://www.cisgac.com/default.php?ipkCat=128&ifkCat=143&sid=143>>.

- Dù rất nhiều đối tác thương mại lớn trên thế giới đã là thành viên CISG, vẫn còn một số đối tác quan trọng của Việt Nam chưa tham gia Công ước này. Đáng kể nhất là Vương quốc Anh, Ấn Độ và các nước khu vực ASEAN (trong ASEAN mới có Singapore tham gia CISG - xem thêm Danh sách quốc gia thành viên CISG tại Phụ lục 2).

6. Các nguồn thông tin về CISG

Các thông tin về CISG bằng tiếng Anh (nội dung toàn văn Công ước bằng các thứ tiếng, lịch sử đàm phán các điều khoản, các quốc gia thành viên, các bài viết học thuật, án lệ liên quan...) có thể được tham khảo (miễn phí) tại các nguồn sau:

- Website của UNCITRAL <www.uncitral.org> với hệ thống cơ sở dữ liệu chính thức liên quan đến các văn bản của UNCITRAL là CLOUT (Case law on UNCITRAL Texts);

- Hệ thống dữ liệu CISG online của Đại học Pace University (Hoa Kỳ) <www.cisg.law.pace.edu>;

- Hệ thống dữ liệu của UNILEX <www.unilex.info>;

- Hội đồng Cố vấn CISG <www.cisg-ac.com>;

- www.cisg-online.ch.

Các thông tin về CISG bằng tiếng Việt có thể tham khảo (miễn phí) tại các nguồn sau:

- Công ước Viên cho người Việt Nam <www.cisgvn.net> hoặc <www.cisgvn.info>;

- Chuyên đề về Công ước Viên của VCCI <<http://www.trungtamwto.vn/vandedacbiet/cong-uoc-vien>>.

Mục 2- Phạm vi áp dụng CISG

7. Trường hợp nào CISG được áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế mà một bên là doanh nghiệp Việt Nam?

Theo quy định của CISG và thực tiễn hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, có 04 (bốn) trường hợp CISG được áp dụng:

(1) Khi các bên có địa điểm kinh doanh tại các quốc gia là thành viên của CISG (theo Điều 1.1.a CISG); hoặc

(2) Khi theo các quy tắc tư pháp quốc tế thì luật được áp dụng là luật của nước thành viên CISG (theo Điều 1.1.b CISG); hoặc

(3) Khi các bên lựa chọn CISG là luật áp dụng cho hợp đồng của mình; hoặc

(4) Khi cơ quan giải quyết tranh chấp lựa chọn CISG làm luật áp dụng.

Theo trường hợp (1) ở trên, kể từ thời điểm CISG có hiệu lực tại Việt Nam (01/01/2017)⁷, những hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế được giao kết bởi doanh nghiệp Việt Nam sẽ được điều chỉnh bởi CISG trong trường hợp bên còn lại có địa điểm kinh doanh tại quốc gia là thành viên của CISG (xem Danh sách các quốc gia thành viên CISG tại Phụ lục 2). Đây là trường hợp

⁷ Trường hợp hợp đồng giao kết trước ngày 01/01/2017, xem câu 18.

áp dụng CISG phổ biến nhất. Ví dụ, hợp đồng giữa doanh nghiệp Việt Nam với bên còn lại có trụ sở ở Pháp, Đức, Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc, Canada, Australia... được điều chỉnh bởi CISG, trừ khi các bên trong hợp đồng thống nhất loại trừ việc áp dụng CISG (xem câu hỏi số 17).

CISG còn có thể được áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế mà một bên là doanh nghiệp Việt Nam theo trường hợp thứ 2 ở trên. Trường hợp này thường xảy ra khi một bên của hợp đồng có trụ sở tại một quốc gia thành viên trong khi bên còn lại có trụ sở tại một quốc gia chưa phải là thành viên CISG. Đối với trường hợp thứ 2, xem thêm các câu hỏi số 8 và 9.

Dựa trên nguyên tắc tự do lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nói riêng và cho hợp đồng dân sự nói chung được thừa nhận rộng rãi trong tư pháp quốc tế của nhiều quốc gia, các bên của hợp đồng, dù cho có trụ sở tại quốc gia thành viên hay chưa, có quyền lựa chọn CISG như là luật áp dụng của mình. Đây là trường hợp thứ 3 áp dụng CISG.

Trường hợp thứ 4 khá phổ biến khi tòa án quốc gia, hay trọng tài quốc tế quyết định áp dụng CISG như là:

- Luật áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế khi các bên của hợp đồng không lựa chọn luật điều chỉnh hợp đồng;
- Một nguồn luật bổ sung cho một luật quốc gia đã được lựa chọn.

8. Giải thích nội dung và cách xác định phạm vi áp dụng CISG theo Điều 1.1.b CISG

Điều 1.1.b quy định về các trường hợp áp dụng CISG ngay cả khi một bên hoặc cả hai bên trong hợp đồng không có địa điểm kinh doanh tại các quốc gia thành viên, theo đó, CISG được áp dụng “*khi theo các quy tắc tư pháp quốc tế thì luật được áp dụng là luật của quốc gia thành viên Công ước*”. Đây được gọi là trường hợp áp dụng “gián tiếp” Công ước và mở rộng đáng kể phạm vi áp dụng của Công ước này đối với các hợp đồng được ký giữa một bên có trụ sở tại quốc gia thành viên Công ước còn bên kia thì không.

Các bình luận Công ước đều khẳng định các khó khăn trong việc diễn giải và áp dụng điều khoản này. Cụm từ “các quy tắc tư pháp quốc tế” ở đây được hiểu như thế nào? Là các quy phạm xung đột, hay là rộng hơn nữa, bao gồm cả nguyên tắc về quyền tự do lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng?

Hãy cùng xem xét một số ví dụ sau:

Ví dụ 1: Công ty Nhật Bản (quốc gia thành viên) và công ty Indonesia (chưa phải là thành viên) ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa trong đó không quy định về luật áp dụng. Cơ quan giải quyết tranh chấp xác định luật áp dụng dựa trên các quy phạm xung đột. Nếu quy phạm xung đột dẫn chiếu đến luật Nhật Bản thì CISG sẽ là luật điều chỉnh hợp đồng do Nhật Bản là quốc gia thành viên của CISG.

Ví dụ 2: Công ty Indonesia (chưa phải là thành viên) và công ty Thái Lan (chưa phải là thành viên) ký kết hợp đồng mua

bán hàng hóa trong đó không quy định về luật áp dụng. Cơ quan giải quyết tranh chấp xác định luật áp dụng dựa trên các quy phạm xung đột. Nếu quy phạm xung đột dẫn chiếu đến luật Nhật Bản (là quốc gia thành viên) thì CISG sẽ là luật điều chỉnh hợp đồng do Nhật Bản là quốc gia thành viên của CISG.

Ví dụ 3: Công ty Nhật Bản (quốc gia thành viên) và công ty Indonesia (chưa phải là thành viên) ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa trong đó hai bên thỏa thuận luật Nhật Bản là luật điều chỉnh hợp đồng thì sẽ áp dụng CISG hay luật Nhật Bản?

Ví dụ 4: Công ty Indonesia (chưa phải là thành viên) và công ty Thái Lan (chưa phải là thành viên) ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa trong đó hai bên thỏa thuận luật Nhật Bản là luật điều chỉnh hợp đồng thì sẽ áp dụng CISG hay luật Nhật Bản?

Về câu hỏi (3) và (4), có hai khuynh hướng:

(i) Thỏa thuận của các bên trong hợp đồng lựa chọn luật Nhật Bản được coi là sự loại trừ áp dụng CISG;

(ii) CISG sẽ được áp dụng vì Nhật Bản là thành viên Công ước.

Thực tiễn giải quyết tranh chấp cho thấy khuynh hướng thứ hai ngày càng được thừa nhận rộng rãi hơn và một sự loại trừ CISG cần phải được thể hiện một cách rõ ràng (xem thêm câu hỏi số 17). Một án lệ của Tòa Trọng tài ICC⁸ đã chứng minh

⁸ ICC Arbitration case n° 7660, 23/8/1994, xem thêm tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/947660i1.html>.

điều này. Hợp đồng mua bán được ký kết giữa người bán Ý (quốc gia thành viên) và người mua Séc (lúc đó chưa phải thành viên); tranh chấp xảy ra khi thực hiện hợp đồng và người mua đã kiện người bán ra trọng tài. Sau khi xem xét hồ sơ, Tòa trọng tài khẳng định rằng: “*Dựa theo hợp đồng, luật Áo là luật giải quyết tranh chấp*”. Hơn nữa, vì rằng CISG đã có hiệu lực ở Áo tại thời điểm hợp đồng được ký kết nên bằng việc áp dụng Điều 1.1.b, Tòa trọng tài quyết định CISG là luật điều chỉnh hợp đồng và giải quyết tranh chấp.

Cũng với ví dụ (3) và (4) ở trên nhưng luật được lựa chọn là luật của một quốc gia thành viên đã bảo lưu Điều 1.1.b (ví dụ luật của Singapore) thì CISG sẽ không được áp dụng (xem câu hỏi số 9).

9. Việc các quốc gia thành viên bảo lưu Điều 1.1.b có hậu quả như thế nào đối với việc xác định phạm vi áp dụng của CISG?

Điều 95 Công ước quy định “*mọi quốc gia có thể tuyên bố [...] rằng quốc gia đó sẽ không bị ràng buộc bởi các quy định tại đoạn b khoản 1 Điều thứ nhất của Công ước này*”. Quy định này có nghĩa rằng, nếu một quốc gia thành viên tuyên bố bảo lưu Điều 1.1.b thì CISG sẽ không được áp dụng cho hợp đồng ký kết giữa một bên có địa điểm kinh doanh tại quốc gia này và một bên có địa điểm kinh doanh tại quốc gia không phải thành viên Công ước. Như giáo sư J. Honnold đã đưa ra ý kiến khi một quốc gia A bảo lưu Điều 1.1.b thì quốc gia A “*sẽ áp dụng Công ước chỉ khi giao dịch thỏa mãn Điều 1.1.a*

- giao dịch giữa hai bên tại hai nước thành viên. Vì Điều 1.1.b đã bị loại trừ, quy tắc tư pháp quốc tế dẫn chiếu đến luật của quốc gia A nên nước này sẽ áp dụng nội luật thay vì CISG”⁹. Lấy ví dụ, CISG sẽ không được áp dụng cho hợp đồng giữa một bên Trung Quốc và một bên Indonesia vì Trung Quốc là thành viên đã bảo lưu điều này. Hợp đồng chỉ có thể được điều chỉnh bởi CISG khi bên giao kết hợp đồng với bên Trung Quốc cũng ở quốc gia thành viên Công ước.

Một vài quốc gia thành viên Công ước đã bảo lưu điều này với lý do tránh việc CISG sẽ thay thế luật nội địa của họ trong việc điều chỉnh hợp đồng với một bên có trụ sở tại một quốc gia không phải thành viên Công ước (gồm Hoa Kỳ, Trung Quốc, Singapore và Cộng hòa Séc). Điều này đặc biệt đúng trong trường hợp của Hoa Kỳ: trong mọi trường hợp, nếu không có thỏa thuận luật áp dụng của các bên thì Bộ luật Thương mại Thống nhất Hoa Kỳ (UCC) vẫn sẽ được áp dụng nếu quy tắc tư pháp quốc tế dẫn chiếu pháp luật Hoa Kỳ là luật áp dụng (hoặc luật của bang nếu bang đó không phê chuẩn UCC). Nếu hợp đồng mua bán giữa một công ty có trụ sở tại một quốc gia thành viên và một công ty có trụ sở tại một quốc gia chưa phải là thành viên và hai bên thỏa thuận áp dụng luật của một quốc gia thứ ba là thành viên của CISG nhưng đã bảo lưu việc áp dụng CISG theo Điều 1.1.b thì CISG cũng không được áp dụng mà thay vào đó là luật quốc gia được lựa chọn.

⁹ J. Honnold, *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 1982.

10. Tính quốc tế của hợp đồng mua bán hàng hóa được xác định như thế nào theo CISG?

CISG được áp dụng cho các hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, theo đó, tiêu chí để xác định tính quốc tế của hợp đồng là địa điểm kinh doanh của các chủ thể. Hợp đồng được coi là hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế khi các bên hợp đồng có địa điểm kinh doanh đặt tại các quốc gia khác nhau (Điều 1.1.a).

Điều 1.3 CISG nêu rõ, quốc tịch của các bên không phải là tiêu chí được xét đến để xác định tính chất quốc tế của hợp đồng. Như vậy, hợp đồng mua bán hàng hóa được ký kết giữa hai công ty có quốc tịch khác nhau, nhưng lại có địa điểm kinh doanh tại cùng một quốc gia, thì không thuộc phạm vi điều chỉnh của CISG. Cần lưu ý là CISG không quy định tiêu chí hàng hóa phải được chuyển qua biên giới. Ví dụ, một hợp đồng mua bán hàng hóa được ký kết giữa một doanh nghiệp Việt Nam và một doanh nghiệp Pháp, hàng hóa không được xuất khẩu ra nước ngoài mà được giao cho một doanh nghiệp khác tại Việt Nam (doanh nghiệp này làm gia công cho doanh nghiệp Pháp). Một hợp đồng như vậy, mặc dù không có sự di chuyển của hàng hóa qua biên giới, vẫn được coi là hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo quy định của CISG.

Khác với CISG, Luật Thương mại Việt Nam năm 2005, tại Điều 27, quy định mua bán hàng hóa quốc tế được xác định theo phương thức liệt kê từng hình thức gồm: xuất khẩu, nhập khẩu, tạm

nhập, tái xuất, tạm xuất, tái nhập và chuyển khẩu. Nếu khái quát lên có thể nhận thấy tiêu chí Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 đưa ra để xác định một giao dịch mua bán hàng hóa quốc tế là sự dịch chuyển của hàng hóa qua biên giới hải quan. Đây là điểm khác biệt cần được lưu ý giữa CISG và pháp luật Việt Nam.

11. Điều 10.1 CISG quy định: “Nếu một bên có hơn một địa điểm kinh doanh trở lên thì địa điểm kinh doanh của họ sẽ được coi là địa điểm có mối liên hệ chặt chẽ nhất đối với hợp đồng”. Như vậy, cần dựa trên tiêu chí nào để xác định “mối liên hệ chặt chẽ nhất” nói trên?

Theo Bình luận của Ban thư ký CISG, nội dung Điều 10.1 CISG đã bổ sung các tiêu chí để xác định “mối liên hệ chặt chẽ nhất” như sau:

- Điều 10.1 quy định mối liên hệ chặt chẽ nhất phải được xem xét đối với *hợp đồng và việc thực hiện hợp đồng*, tức là phải tính đến toàn bộ giao dịch, bao gồm cả những yếu tố trước khi hợp đồng được xác lập như chào hàng, chấp nhận chào hàng v.v.

- Điều 10.1 quy định thêm phải “tính tới những tình huống mà các bên đều biết hoặc đều dự đoán được vào bất kỳ lúc nào trước hoặc vào thời điểm ký kết hợp đồng”. Theo đó, nếu trước và vào thời điểm ký kết hợp đồng, các bên dự đoán hoặc biết được địa điểm của một bên ở tại quốc gia A, thì dù sau đó bên đó quyết định thực hiện hợp đồng tại địa điểm khác ở quốc gia B thì trụ sở thương mại để xác định phạm vi áp dụng của CISG vẫn là trụ sở ở quốc gia A.

Dựa trên tiêu chí trên, một tòa án đã quyết định Nga là nước có mối quan hệ mật thiết nhất do các bên đều biết rằng hàng hóa “được sản xuất tại Nga, theo tiêu chuẩn của Nga và được vận chuyển trên tàu của Nga”¹⁰. Ở một vụ việc khác, tòa án nhận thấy rằng trong một giao dịch giữa người bán có địa điểm kinh doanh ở Serbia và người mua có hai địa điểm kinh doanh tại Thụy Sĩ và Serbia, hợp đồng được ký kết và thực hiện chủ yếu bởi trụ sở tại Thụy Sĩ (thương thảo, ký kết, chuyển hàng từ Thụy Sĩ và ngân hàng thực hiện thanh toán là ngân hàng Thụy Sĩ), trong khi trụ sở tại Serbia chỉ tham gia vào việc thu hồi nợ¹¹.

Tuy nhiên, cần phải lưu ý rằng trên thực tế, các tòa án có thể áp dụng một số tiêu chí không phổ biến, ví dụ như tòa án Bỉ đã dựa vào ngôn ngữ trên hóa đơn để quyết định (hóa đơn bằng tiếng Hà Lan, do đó tòa án quyết định trụ sở tại Bỉ là nơi có mối liên hệ chặt chẽ nhất chứ không phải trụ sở tại Mỹ, do chỉ có trụ sở tại Bỉ sử dụng tiếng Hà Lan)¹².

12. CISG có thể được áp dụng cho các hợp đồng trao đổi hàng hóa không?

Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 chưa có quy định về hợp đồng trao đổi hàng hóa (Barter transaction), nhưng Bộ luật Dân sự năm 2005/Bộ luật Dân sự năm 2015 đều có quy định về hợp đồng trao đổi tài sản. Cả hai bộ luật đều quy định rằng “Hợp

¹⁰ Xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010928i3.html>.

¹¹ Xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080715sb.html>.

¹² Xem tại <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=791&step=Abstract>.

đồng trao đổi tài sản là sự thỏa thuận giữa các bên, theo đó các bên giao tài sản và chuyển quyền sở hữu đối với tài sản cho nhau” (Điều 463.1/Điều 455.1), đồng thời, khẳng định mỗi bên đều được coi là người bán đối với tài sản giao cho bên kia và là người mua đối với tài sản nhận về (Điều 463.4/Điều 455.4). So sánh giữa hợp đồng mua bán tài sản và hợp đồng trao đổi tài sản, hai loại hợp đồng đều có quy định giống nhau về quyền và nghĩa vụ của các bên chỉ trừ nghĩa vụ trả tiền của hợp đồng mua bán tài sản được thay bằng nghĩa vụ thanh toán khoản chênh lệch của hợp đồng trao đổi tài sản (Điều 464/Điều 456). Có thể thấy theo pháp luật Việt Nam hợp đồng trao đổi tài sản là một dạng đặc biệt của hợp đồng mua bán tài sản. Mà hàng hóa cũng là một dạng của tài sản, do vậy hợp đồng trao đổi hàng hóa cũng là một dạng của hợp đồng mua bán hàng hóa.

CISG áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (Điều 1.1) nhưng không đưa ra định nghĩa cụ thể thế nào là hợp đồng mua bán hàng hóa hay các dạng của hợp đồng mua bán hàng hóa. Từ các quy định về nghĩa vụ của người bán và người mua theo CISG (Điều 30 và Điều 53), có thể hiểu hợp đồng mua bán hàng hóa là hợp đồng theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, giao chứng từ và chuyển quyền sở hữu hàng hóa còn bên mua có nghĩa vụ trả tiền và nhận hàng. Câu hỏi đặt ra là, hợp đồng trao đổi hàng hóa - loại hợp đồng mà ở đó nghĩa vụ trả tiền bị triệt tiêu, có thuộc phạm vi điều chỉnh của CISG? Câu trả lời sẽ phụ thuộc vào việc giải thích luật của cơ quan giải quyết tranh chấp (về vấn đề giải thích và áp dụng CISG,

xem câu hỏi số 24 về nguyên tắc diễn giải Công ước). Trên thực tế cũng đã có những quyết định khác nhau về vấn đề này. Ví dụ như tranh chấp giữa người bán Nga và người mua Lichtenstein, cơ quan giải quyết tranh chấp là Tòa án Trọng tài Thương mại quốc tế tại Phòng Thương mại và Công nghiệp Liên bang Nga cho rằng hợp đồng trao đổi tài sản không thuộc phạm vi áp dụng CISG¹³. Hoặc trong bản án được giám đốc thẩm tại Tòa án Liên bang Nga khu vực Moscow (Federal Arbitration Court for the Moscow Region) tranh chấp giữa nguyên đơn Cyprus với bị đơn Nga, yêu cầu tranh chấp thuộc phạm vi điều chỉnh CISG đã không được chấp nhận. Tòa đã giải thích rằng việc phân tích các điều khoản về phạm vi áp dụng của CISG không thể hiện bất kỳ một ý định nào về việc áp dụng CISG cho hợp đồng trao đổi hàng hóa; tính chất đặc biệt của hợp đồng trao đổi hàng hóa không tìm thấy được bất cứ quy định nào trong CISG¹⁴. Bên cạnh đó, Trung tâm Trọng tài thương mại quốc tế, Phòng Thương mại và Công nghiệp Ukraina trong tranh chấp giữa nguyên đơn Mỹ và bị đơn Ukraina lại cho rằng CISG được áp dụng cho hợp đồng trao đổi hàng hóa vì các bên tranh chấp đã thỏa thuận áp dụng¹⁵. Một số học giả cũng đồng ý với quan điểm này, theo đó, chỉ áp dụng CISG cho hợp đồng trao đổi

¹³ Xem thêm tại: Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Russian Federation, 09/03/2004, bản dịch tiếng Anh có tại <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040309r1.html>.

¹⁴ Xem thêm tại: Arbitration Court for the Moscow Region, Russian Federation, 26/05/2003, bản dịch Tiếng Anh có tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030526r1.html>.

¹⁵ Xem thêm tại: Tribunal of International Commercial Arbitration at the Ukrainian Chamber of Commerce and Trade, Ukraine, 10/10/2003, bản tiếng Anh có tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/031010u5.html>.

hàng hóa khi có thỏa thuận đồng ý của các bên¹⁶. Một số học giả lại đưa ra cách giải thích dựa trên chính pháp luật quốc gia của họ như, tại Ai Cập, hợp đồng trao đổi hàng hóa không phải hợp đồng mua bán hàng hóa vì không có quá trình thanh toán bằng tiền mặt nên CISG không áp dụng cho loại hợp đồng này. Vậy theo cách tiếp cận trên, có thể khẳng định CISG được áp dụng đối với hợp đồng trao đổi hàng hóa vì theo pháp luật Việt Nam hợp đồng trao đổi hàng hóa là một dạng đặc biệt của hợp đồng mua bán hàng hóa. Hiện nay, xu hướng đồng ý áp dụng CISG cho hợp đồng trao đổi hàng hóa có phần trội hơn do tần suất xuất hiện của dạng hợp đồng này ngày càng lớn, đặc biệt tại các nước đang phát triển dẫn đến nhu cầu cần một khung pháp lý hiệu quả để điều chỉnh một cách thống nhất¹⁷.

13. CISG không điều chỉnh các giao dịch mua bán một số loại hàng hóa nhất định, đó là những hàng hóa nào?

Điều 2 Công ước đã đưa ra những quy định nhằm loại trừ việc áp dụng Công ước trong một số trường hợp nhất định; tuy nhiên, những loại trừ này cần được phải giải thích một cách chặt chẽ dựa trên ý chí của người làm luật cũng như thực tiễn áp dụng tại những nước thành viên.

Những loại trừ áp dụng được liệt kê tại Điều 2 từ điểm a đến f, được gọi chung thành ba nhóm chính như sau: (i) loại trừ

¹⁶ John Honnold, *Uniform Law for International Sales Under the 1980 United Nations Convention*, 2nd ed., 1991, trang 102.

¹⁷ Andrew J. Horowitz, *Revisiting Barter Under The CISG*, bản tiếng Anh có tại: <https://jlc.law.pitt.edu/ojs/index.php/jlc/article/download/21/21>.

được dựa trên mục đích mua bán, trao đổi hàng hóa; (ii) loại trừ dựa vào loại giao dịch của các bên và (iii) loại trừ dựa vào loại hàng hóa giao dịch¹⁸.

Điều 2.a Công ước đưa ra loại trừ áp dụng đối với những hợp đồng mua bán hàng hóa vì mục đích tiêu dùng (“hàng hóa dùng cho cá nhân, gia đình hoặc nội trợ”). Tuy nhiên, vấn đề cần lưu ý trong quy định này là “ý định” của bên mua. Chính ý định mua bán hàng hóa này, tại thời điểm giao kết hợp đồng, mới là nhân tố quyết định phạm vi áp dụng của Công ước mà không phải là thực tế sử dụng hàng hóa của bên mua. Như vậy, giao dịch mua ô tô để sử dụng cá nhân hay trong gia đình, không nằm trong phạm vi áp dụng của Công ước. Tuy nhiên, ngược lại, nếu giao dịch mua bán được thực hiện bởi một cá nhân với mục đích thương mại thì giao dịch này lại nằm trong phạm vi áp dụng của Công ước. Do đó, giao dịch mua bán máy quay phim, chụp ảnh của một nhà nhiếp ảnh để thực hiện công việc kinh doanh của anh ta hay giao dịch mua bán đồ dùng trong văn phòng của chủ doanh nghiệp cho nhân viên sử dụng; là những ví dụ mà những hợp đồng mua bán này được điều chỉnh bởi Công ước¹⁹.

Ngoài ra, để tránh xung đột với luật các quốc gia thành viên, CISG được loại trừ không áp dụng đối với một số loại giao

¹⁸ United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, Vienna 10 March - April 11 1980: Official Records, Documents of the Conference and Summary Records of the Plenary Meetings and of the Meetings of the Main Committees (“Official Records”), trang 16.

¹⁹ Official Records, *tlđđ*, trang 16.

dịch đặc thù như bán đấu giá, bán hàng hóa để thi hành luật hoặc các quyết định tư pháp, hay mua bán chứng khoán. Đối với các giao dịch này, do tính chất đặc thù nên các quốc gia thường có các quy định riêng và có nhiều điểm khác biệt với giao dịch mua bán hàng hóa thông thường.

Về loại hàng hóa, Công ước không áp dụng trong những giao dịch mua bán tàu thủy, máy bay, các máy chạy trên đệm không khí và điện năng. Tuy vậy, án lệ CISG cho thấy có trường hợp hợp đồng mua bán thành phần, bộ phận riêng lẻ của tàu thủy, máy bay, có thể quy định luật áp dụng là Công ước²⁰.

14. Đối tượng được coi là “hàng hóa” theo CISG cần thỏa mãn những điều kiện gì? Phần mềm máy tính có thể được coi là hàng hóa trên cơ sở CISG hay không?

CISG không quy định những điều kiện cụ thể về hàng hóa. Tuy nhiên thông qua các bình luận pháp lý và vụ việc cụ thể trên thực tế, đối tượng được coi là “hàng hóa” theo CISG phải là các tài sản hữu hình²¹ và có thể di chuyển được²².

Trong thực tiễn áp dụng CISG, phần mềm máy tính (computer software) có thể được coi là hàng hóa nếu đó là một phần mềm tiêu chuẩn. Phần mềm sẽ không được coi là hàng hóa trên cơ sở CISG chỉ trong trường hợp phần mềm đó được sản

²⁰ Xem thêm án lệ số 1/1998, 18/12/1998 tại địa chỉ <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981218r1.html>>.

²¹ Peter Schlechtriem, *Requirements of Application and Sphere of Applicability of the CISG*, Victoria University of Wellington Law Review (2005/4) 781-794.

²² Judith L. Holdsworth, *Practical Applications of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods ("CISG")*.

xuất theo nhu cầu của một khách hàng cụ thể (custom-made software)²³.

15. Theo Điều 3.2 CISG, Công ước này không áp dụng cho các hợp đồng trong đó nghĩa vụ chủ yếu của bên giao hàng là phải thực hiện một công việc hoặc cung cấp một dịch vụ khác. Tính “chủ yếu” nói trên được xác định như thế nào? CISG có thể được áp dụng cho các hợp đồng cung ứng dịch vụ có liên quan đến hàng hóa không?

CISG chỉ áp dụng cho các hợp đồng mua bán hàng hóa mà không áp dụng cho các hợp đồng cung ứng dịch vụ.

Trong thực tế có những hợp đồng trong đó không chỉ có nghĩa vụ giao hàng mà còn có các nghĩa vụ khác đi kèm như thực hiện một công việc nào đó hay cung cấp một dịch vụ nào đó có liên quan đến hàng hóa. Trong những trường hợp này, cần thận trọng khi xác định xem CISG có được áp dụng hay không.

Theo Điều 3.2 CISG, Công ước không áp dụng cho các hợp đồng trong đó nghĩa vụ chủ yếu của bên giao hàng là phải thực hiện một công việc hoặc cung cấp một dịch vụ khác. Nhưng CISG không quy định cụ thể thế nào là “nghĩa vụ chủ yếu”. Dựa trên thực tiễn xét xử, có thể nhận định về tính “chủ yếu” như sau:

- Tính chủ yếu được xác định dựa trên giá trị kinh tế của

²³ Note by the Secretariat for the thirty-eighth session of the UNCITRAL Working Group on Electronic Commerce, đoạn 25.

các nghĩa vụ. Nếu giá trị kinh tế của các nghĩa vụ thực hiện một công việc hay cung cấp một dịch vụ lớn hơn 50% giá trị kinh tế của toàn bộ nghĩa vụ của người bán thì hợp đồng này không được điều chỉnh bởi CISG²⁴.

- Các nghĩa vụ lắp đặt²⁵, hướng dẫn nhân viên²⁶, cung cấp dịch vụ bảo trì, thiết kế hàng hóa²⁷ chỉ là nghĩa vụ phụ và đi kèm theo nghĩa vụ chính của người bán để thực hiện nghĩa vụ giao hàng. Các nghĩa vụ này không được coi là nghĩa vụ chủ yếu.

Bên muốn tuyên bố hợp đồng không điều chỉnh bởi CISG có nghĩa vụ chứng minh tính chủ yếu của nghĩa vụ thực hiện một công việc hay một cung cấp dịch vụ khác trong hợp đồng²⁸.

16. Có những vấn đề pháp lý nào về hợp đồng mà CISG không điều chỉnh? Đối với những vấn đề đó thì sẽ sử dụng nguồn luật nào để điều chỉnh?

Điều 4 Công ước quy định Công ước chỉ điều chỉnh “việc ký kết hợp đồng mua bán và các quyền và nghĩa vụ của người bán và người mua phát sinh từ hợp đồng đó” mà không liên quan đến (i) tính hiệu lực của hợp đồng hay bất

²⁴ Kantonsgericht des Kantons Zug, Switzerland, 25 February 1999, bản dịch bằng tiếng Anh có tại <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990225s1.html>>.

²⁵ Xem Tribunale di Forlì, Italy, 16 02 2009, bản dịch bằng tiếng Anh có tại: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090216i3.html>>.

²⁶ Zivilgericht Basel-Stadt, Switzerland, 8 11 2006, bản dịch bằng tiếng Anh có tại: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061108s1.html>>.

²⁷ Oberster Gerichtshof, Austria, 8 11 2005, bản dịch bằng tiếng Anh có tại: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/051108a3.html#i>>.

²⁸ Oberlandesgericht Oldenburg, Germany, 20 12 2007, bản dịch bằng tiếng Anh có tại: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071220g1.html>>.

kỳ điều khoản nào trong hợp đồng và (ii) việc chuyển quyền sở hữu hàng hóa.

Ngoài ra, trong CISG chưa có các quy định về một số vấn đề pháp lý khác như: trách nhiệm của các bên trong giai đoạn đàm phán, vấn đề ủy quyền, vấn đề thời hiệu, vấn đề chuyển giao nghĩa vụ, chuyển giao hợp đồng, phạt vi phạm hợp đồng.

Khi hợp đồng được điều chỉnh bởi CISG, các bên có thể dự kiến một nguồn luật bổ sung cho những vấn đề mà CISG không đề cập đến, hoặc trường hợp các bên không lựa chọn nguồn luật bổ sung cho CISG thì cơ quan giải quyết tranh chấp sẽ lựa chọn.

Các nguồn luật bổ sung cho CISG có thể bao gồm:

(a) Luật quốc gia của nơi người bán hoặc người mua đặt trụ sở kinh doanh, hoặc bất kỳ quốc gia nào mà các bên có thỏa thuận lựa chọn, ví dụ:

Trong Hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế mẫu của Phòng Thương mại Quốc tế ICC (ấn bản của ICC số 738E năm 2013) gợi ý quy định điều khoản “Luật áp dụng” trong hợp đồng như sau:

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

(b) Các bộ nguyên tắc về hợp đồng (không mang tính ràng buộc) như Bộ Nguyên tắc Unidroit về hợp đồng thương mại quốc tế (PICC) và Bộ Nguyên tắc về Luật Hợp đồng Châu Âu (PECL).

Ví dụ: trong mẫu Hợp đồng cho doanh nghiệp nhỏ (Model Contracts for Small Firms) do Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) đưa ra có đưa ra gợi ý về cách quy định điều khoản luật áp dụng CISG như sau:

Điều 23. Luật áp dụng và các nguyên tắc chỉ đạo

23.1. Những vấn đề liên quan đến hợp đồng này mà chưa được quy định trong các điều khoản của hợp đồng thì sẽ được điều chỉnh bởi Công ước của Liên Hợp Quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (Công ước Viên, sau đây gọi tắt là CISG).

Những vấn đề mà CISG không quy định sẽ được điều chỉnh bởi Bộ Nguyên tắc Unidroit về hợp đồng thương mại quốc tế (sau đây gọi là Bộ Nguyên tắc Unidroit), và với những vấn đề mà Bộ Nguyên tắc Unidroit không quy định thì sẽ được giải quyết theo [luật quốc gia của nước nơi người bán có địa điểm kinh doanh thương mại hoặc luật quốc gia của nước nơi người mua có địa điểm kinh doanh thương mại hoặc luật quốc gia của nước thứ ba].

(c) Các tập quán thương mại quốc tế khác phù hợp với nội dung tranh chấp.

Trên thực tế, khi các bên không có thỏa thuận về nguồn luật bổ sung cho CISG, việc lựa chọn các nguồn luật này có sự khác nhau giữa tòa án và trọng tài. Tòa án thường có xu hướng ưu tiên áp dụng luật quốc gia có mối liên hệ chặt chẽ nhất với tranh chấp (ví dụ luật của nước nơi người bán/người mua có trụ sở thương mại). Ngược lại, trọng tài quốc tế thường ưu tiên áp dụng các quy tắc và tập quán thương mại đã phát triển và được thừa nhận rộng rãi trong cộng đồng kinh doanh quốc tế như PICC hoặc PECL.

Trong án lệ *Geneva Pharmaceuticals Technology Corp v. Barr Laboratories, Inc.*²⁹, người mua New Jersey đã kiện người bán Canada với lý do vi phạm hợp đồng. Tuy nhiên, bị đơn một mực khẳng định rằng hợp đồng không có hiệu lực do không đáp ứng nghĩa vụ đối ứng (consideration) giữa hai bên. Để giải quyết vấn đề này, Tòa án cho rằng: *“Đối với vấn đề hiệu lực của hợp đồng, Công ước CISG xem xét đến những quy định của pháp luật nội địa về vấn đề vô hiệu hợp đồng hoặc không thể thực hiện được”*. Sau khi Tòa án áp dụng nguyên tắc xung đột luật, Tòa án xác định pháp luật New Jersey là luật áp dụng; theo đó, nghĩa vụ đối ứng (consideration) ảnh hưởng đến hiệu lực hợp đồng nên hợp đồng này bị tuyên vô hiệu.

Trong án lệ giữa người bán Đức (nguyên đơn) và người mua Áo (bị đơn)³⁰ liên quan đến, thỏa thuận mua bán đá tối màu làm bia mộ, người mua sau khi kiểm tra hàng, nhận thấy hàng

²⁹ Xem thêm tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020821u1.html>.

³⁰ Xem thêm tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000907a3.html>.

hóa không phù hợp đã cầm giữ tiền, không thanh toán cho người bán. Hợp đồng quy định: “*người mua không có quyền cầm giữ tiền (ngưng thanh toán) ngay cả khi hàng không phù hợp*”. Người mua cho rằng điều khoản này trong hợp đồng vô hiệu, còn người bán cho rằng điều khoản này có hiệu lực. Áp dụng Điều 4.a CISG, Tòa án cho rằng hiệu lực của điều khoản này được điều chỉnh bởi pháp luật của Đức: theo luật Đức, điều khoản này có hiệu lực đối với hai bên.

17. Theo CISG, các bên có quyền từ chối áp dụng Công ước. Thế nào được coi là sự từ chối hợp lệ?

Theo Điều 6 CISG, các bên có thể không áp dụng Công ước nhưng không quy định cụ thể về cách thức từ chối áp dụng Công ước. Thực tiễn cho thấy cách đơn giản nhất để các bên từ chối áp dụng CISG một cách hợp lệ là bổ sung điều khoản luật áp dụng vào hợp đồng mua bán của họ. Nếu luật áp dụng được lựa chọn là luật của quốc gia không phải thành viên CISG thì Công ước đương nhiên không được áp dụng³¹. Điều khoản luật áp dụng khi đó được coi là sự từ chối áp dụng CISG hợp lệ.

Ví dụ, hợp đồng giữa doanh nghiệp Pháp và doanh nghiệp Nhật Bản:

Nếu trong hợp đồng, hai bên không thỏa thuận luật áp dụng thì CISG sẽ được áp dụng theo Điều 1.1.a CISG vì Pháp và Nhật Bản là hai quốc gia thành viên CISG.

³¹ Oberlandesgericht (Court of Appeal) Düsseldorf, 2 July 1993.

Nếu trong hợp đồng, hai bên thỏa thuận áp dụng luật của Anh (chưa phải là thành viên CISG) thì thỏa thuận này được coi là sự từ chối áp dụng CISG.

Tuy nhiên, nếu luật áp dụng được lựa chọn là luật của quốc gia thành viên CISG (với điều kiện quốc gia thành viên đó không tuyên bố bảo lưu Điều 1.1.b của CISG) (xem thêm các câu 8 và 9 liên quan đến Điều 1.1.b CISG), một trong các bên có thể lập luận rằng do CISG cũng là một bộ phận trong luật áp dụng nên không thể loại bỏ việc áp dụng CISG³². Trong án lệ giữa người bán là một công ty Texas và người mua là công ty Ecuador³³, hợp đồng được ký kết có quy định về luật áp dụng là pháp luật nước Cộng hòa Ecuador. Sau khi người bán kiện người mua ra Tòa Texas, Tòa này cho rằng luật nội địa Ecuador là luật áp dụng. Tuy nhiên, khi vụ việc được kháng cáo lên Tòa phúc thẩm thì Tòa này cho rằng vì hai bên có trụ sở tại hai quốc gia khác nhau là thành viên của Công ước nên CISG sẽ được áp dụng để giải quyết tranh chấp (theo Điều 1.1.a) trừ phi hai bên thỏa thuận cụ thể việc loại trừ áp dụng CISG theo Điều 6 Công ước này.

Do đó, nếu các bên muốn lựa chọn luật quốc gia thành viên và loại trừ việc áp dụng CISG thì bên cạnh việc quy định luật áp dụng, các bên cũng cần chỉ rõ trong điều khoản chọn luật rằng CISG sẽ không được áp dụng để điều chỉnh các vấn đề của hợp

³² Kantonsgerecht (District Court) Nidwalden, 3 December 1997; Bundesgerichtshof (Federal Supreme Court) 23 July 1997.

³³ Xem thêm tại: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=924&step=Abstract>.

đồng đó. Ví dụ: các bên có thể thỏa thuận rõ “*Công ước Viên của Liên Hợp Quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế không được áp dụng để điều chỉnh hợp đồng này.*”

18. Các hợp đồng được giao kết trước ngày Công ước có hiệu lực tại Việt Nam (ngày 01/01/2017), nhưng phát sinh tranh chấp sau ngày 01/01/2017 thì có áp dụng Công ước được không?

Điều 100 CISG quy định: “*Công ước áp dụng cho hợp đồng được giao kết vào đúng ngày hoặc sau ngày Công ước bắt đầu có hiệu lực đối với các quốc gia thành viên chiếu theo khoản a đoạn 1 Điều 1 hoặc đối với các quốc gia thành viên chiếu theo đoạn b khoản 1 Điều 1*”.

Vậy CISG được áp dụng cho những hợp đồng được giao kết vào ngày 01/01/2017 hoặc sau ngày này bởi các chủ thể có địa điểm kinh doanh tại Việt Nam và một quốc gia thành viên khác. Các hợp đồng được giao kết trước ngày 01/01/2017 nhưng phát sinh tranh chấp sau ngày 01/01/2017 thì CISG không được tự động áp dụng mà chỉ áp dụng trong trường hợp các bên thỏa thuận trong hợp đồng về luật điều chỉnh là CISG hoặc CISG được tòa án/trọng tài lựa chọn áp dụng để giải quyết tranh chấp.

Trên thực tiễn xét xử, có những trường hợp CISG vẫn được áp dụng đối với các hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế tại các quốc gia chưa phải là thành viên hoặc là thành viên nhưng Công ước chưa có hiệu lực, ví dụ như khi tòa án dẫn

chiếu đến CISG nhằm khẳng định rằng việc áp dụng CISG và luật quốc gia đều đưa đến kết quả giống nhau³⁴ hay khi Tòa án quyết định áp dụng CISG như là nguồn luật bổ sung cho luật quốc gia điều chỉnh của hợp đồng đó³⁵.

³⁴ Rechtbank van koophandel Hasselt, Belgium, 21 January 1997, bản dịch bằng tiếng Anh có tại <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970121b1.html>.

³⁵ CLOUT case no. 191 [Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina, 31 October 1995], bản dịch bằng tiếng Anh có tại <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951031a1.html>.

Mục 3- Một số nguyên tắc chung

19. CISG ghi nhận những nguyên tắc chung nào liên quan đến giao kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế?

Là một văn bản thống nhất luật về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, CISG ghi nhận một số nguyên tắc cơ bản sau đây:

- Nguyên tắc tự do hợp đồng: nguyên tắc này được ghi nhận gián tiếp qua Điều 6, theo đó, các bên có thể loại trừ việc áp dụng Công ước, hay loại trừ việc áp dụng một số điều khoản của Công ước (về Điều 6, xem thêm câu hỏi số 17). Điều đó có nghĩa là CISG ghi nhận quyền tự do thỏa thuận các nội dung của hợp đồng khác với các quy định của CISG.

- Nguyên tắc thiện chí: nguyên tắc này được ghi nhận tại Điều 7.1 CISG. Mặc dù điều khoản này chỉ liên quan đến việc giải thích Công ước, tuy nhiên các bình luận về CISG khẳng định nguyên tắc này cần phải được áp dụng như một nguyên tắc chung, bao trùm cho việc giao kết và thực hiện hợp đồng theo CISG.

- Nguyên tắc áp dụng tập quán và thói quen: được ghi nhận tại Điều 9 CISG (xem câu hỏi số 23). Nguyên tắc này được thể hiện trong nhiều quy định cụ thể của CISG, ví dụ như khoản 3 Điều 18 về việc chấp nhận chào hàng bằng hành vi.

- Nguyên tắc tự do về hình thức của hợp đồng: Điều 11 CISG ghi nhận nguyên tắc này, theo đó, hợp đồng có thể được xác lập bằng văn bản, bằng lời nói, hoặc bằng hành vi (xem thêm câu hỏi số 20).

- Nguyên tắc cấm tự mâu thuẫn: nguyên tắc này được thể hiện trong các điều khoản như Điều 29, Điều 35.3, Điều 40, Điều 43.2...

- Nguyên tắc thông tin: các bên phải thông báo cho nhau về các ý định (ví dụ như ý định hủy hợp đồng) hay về những vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng (ví dụ như về bất khả kháng). Nhiều quy định của CISG thể hiện nguyên tắc này: Điều 26 - thông báo hủy hợp đồng; Điều 39 - thông báo về sự không phù hợp của hàng hóa; khoản 3 Điều 71 - thông báo về việc tạm ngừng thực hiện hợp đồng; khoản 4 Điều 79 - thông báo về bất khả kháng.

- Nguyên tắc bình đẳng giữa các bên: Về mặt hình thức, kết cấu các điều khoản của CISG tại Phần 3 thể hiện rất rõ sự bình đẳng giữa người bán và người mua. Các quyền, nghĩa vụ của người bán, người mua, cũng như những biện pháp mà một bên được thực hiện khi bên kia vi phạm nghĩa vụ được trình bày rõ ràng và mang tính chất đối xứng, thể hiện rõ sự bình đẳng về quyền và nghĩa vụ. Đi sâu vào nội dung của các điều khoản, CISG được các chuyên gia đánh giá là tạo ra sự cân bằng về quyền và lợi ích hợp pháp của cả hai bên, người bán và người mua.

- Favor contractus: đây là nguyên tắc ưu tiên việc tiếp tục mối quan hệ hợp đồng hơn là việc chấm dứt/hủy bỏ hợp đồng.

Các điều khoản về hủy hợp đồng chỉ trong trường hợp vi phạm cơ bản thể hiện rõ tinh thần của nguyên tắc này.

20. CISG quy định như thế nào về hình thức của hợp đồng? Khi tham gia CISG, Việt Nam có bảo lưu về vấn đề hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế không?

Điều 11 Công ước có quy định về hình thức của hợp đồng: *“Hợp đồng không cần phải được ký kết hoặc xác nhận bằng văn bản hay phải tuân thủ một yêu cầu nào khác về hình thức của hợp đồng”*.

Như vậy, nguyên tắc tự do về hình thức của hợp đồng được CISG ghi nhận. Theo CISG, hợp đồng có thể được xác lập bằng văn bản, bằng lời nói, hoặc bằng hành vi, và có thể được chứng minh bằng mọi cách, kể cả bằng nhân chứng.

Tại một số nước, luật quốc gia quy định về hình thức văn bản của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Đối với các quốc gia này, CISG cho phép quốc gia thành viên tiến hành bảo lưu về hình thức hợp đồng (Điều 96 CISG). Bảo lưu về hình thức của hợp đồng được các quốc gia tham gia tuyên bố bảo lưu theo Điều 96 Công ước, một số nước thực hiện bảo lưu này như: Argentina, Armenia, Belarus, Chile, Estonia, Hungary...

Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 quy định mua bán hàng hóa quốc tế phải được xác lập dưới hình thức văn bản hoặc hình thức pháp lý tương đương văn bản (khoản 2 Điều 27). Khi tham gia CISG, để tạo ra sự tương thích giữa pháp luật Việt Nam và CISG, Việt Nam cũng đã tuyên bố bảo lưu về hình thức của hợp

đồng. Điều này có nghĩa là các hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế tại Việt Nam vẫn phải được xác lập dưới hình thức văn bản.

21. “Hình thức bằng văn bản” theo tinh thần của Công ước cần được hiểu thế nào?

Điều 13 Công ước Viên năm 1980 quy định rằng theo tinh thần của Công ước thì điện báo và telex cũng được coi là “hình thức bằng văn bản”.

Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 quy định các “hình thức có giá trị tương đương văn bản bao gồm điện báo, telex, fax, thông điệp dữ liệu và các hình thức khác theo quy định của pháp luật” (khoản 15 Điều 3). Các hình thức như thư điện tử theo pháp luật Việt Nam cũng được coi là tương đương văn bản. Câu hỏi đặt ra là các hình thức thông điệp dữ liệu này có được coi là văn bản theo tinh thần của CISG?

Án lệ áp dụng CISG cho thấy rằng hai hình thức nêu tại Điều 13 không phải là những hình thức duy nhất đáp ứng yêu cầu “bằng văn bản” của Công ước. Ngược lại, “hình thức bằng văn bản” theo tinh thần của Công ước được áp dụng linh hoạt.

Trong một vụ việc tại Tòa án Ai Cập năm 2006 giữa người bán Ý (nguyên đơn) và người mua Ai Cập (bị đơn) liên quan đến hợp đồng mua bán đá cẩm thạch, Tòa Tối cao Ai Cập đã giải thích rằng khái niệm “hình thức bằng văn bản” phải được giải thích linh hoạt để bao gồm cả những hình thức liên lạc điện tử³⁶.

³⁶ Xem bản dịch tiếng Anh quyết định tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060411e1.html>.

Trong đó, thư điện tử có thể coi là đáp ứng yêu cầu này mà không cần thiết phải in ra giấy hoặc có xác nhận bằng chữ ký điện tử. Tuy nhiên, những tuyên bố trên trang thông tin điện tử của một công ty không nên được coi là “hình thức bằng văn bản”³⁷.

Cũng cần lưu ý rằng nếu có thỏa thuận giữa các bên trong đó định nghĩa cụ thể về yêu cầu “bằng văn bản”, thì thỏa thuận này sẽ được áp dụng thay vì quy định theo Điều 13 Công ước.

22. Nguyên tắc giải thích ý chí của các bên theo Điều 8 CISG?

Điều 8 quy định nguyên tắc giải thích các tuyên bố hay các xử sự khác của các bên của hợp đồng.

Điều 8.1 và 8.2 đưa ra hai cách thức giải thích. Cách thức đầu tiên, theo Điều 8.1, đó là giải thích các tuyên bố hay hành xử của một bên theo ý định của bên đó, miễn là bên còn lại biết hoặc không thể không nhận biết được ý định đó. Bởi vậy, chỉ có thể áp dụng Điều 8.1 nếu chứng minh được sự tồn tại rõ ràng ý định chủ quan của một bên³⁸. Trong trường hợp một bên thể hiện ý định của mình một cách không rõ ràng thì không thể áp dụng nguyên tắc giải thích theo Điều 8.1 được³⁹. Nhiều tòa trọng tài cho rằng, để áp dụng được Điều 8.1, các bên thực sự phải có mối quan hệ gần gũi, thấu hiểu lẫn nhau

³⁷ Hướng dẫn Điều 13 CISG, trang 271-273; Xem tại: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/peclcomp13.html>.

³⁸ Xem thêm: SWITZERLAND Bezirksgericht St. Gallen 3 July 1997 (Fabrics case).

³⁹ Xem thêm: GERMANY Landgericht Hamburg 26 September 1990 (Textiles case).

hoặc chí ít các tuyên bố hoặc hành xử được ra phải rõ ràng và dễ hiểu⁴⁰.

Trong trường hợp không chứng minh được sự tồn tại một ý định chủ quan từ một bên thì các tòa thường sử dụng đến “một phân tích khách quan” khác. Cụ thể, theo Điều 8.2, tuyên bố hoặc xử sự của một bên có thể giải thích theo cách hiểu của một người bình thường có cùng phẩm chất với bên kia và được đặt trong hoàn cảnh tương tự. Cách giải thích thứ hai này được áp dụng trong khá nhiều vụ việc. Cụ thể, trong vụ Switzerland Bezirksgericht St. Gallen (Fabrics case), tòa đã xác định ý định giao kết hợp đồng của bên mua và số lượng hàng hóa bên mua muốn có trên cơ sở hợp đồng bằng việc giải thích tuyên bố và hành xử của bên mua theo cách hiểu của một người có lý trí bình thường giống bên mua trong cùng hoàn cảnh đó. Hay trong một vụ việc khác, Điều 8.2 cũng được áp dụng để quyết định liệu bên mua có phải hoàn thành các nghĩa vụ thanh toán hàng hóa sau khoảng thời gian đã thỏa thuận. Dựa trên ngôn ngữ hợp đồng và quyền lợi của các bên theo hợp đồng, tòa cho rằng một người với lý trí bình thường trong cùng hoàn cảnh cũng có thể nhận thấy sẽ là vô lý nếu bên bán phải chịu sự trì hoãn thanh toán vượt quá khoảng thời gian thanh toán đã thỏa thuận.

⁴⁰ Xem thêm GERMANY Oberlandesgericht Köln 16/7/2001 (Farm animals case); SWITZERLAND Bundesgericht 22 /12/2000; GERMANY Oberlandesgericht Frankfurt 30/8/2000 (Yarn case); MCC-Marble v. Ceramica Nuova; [NETHERLANDS Hoge Raad 7/11/1997] (Vodka case).

Cũng liên quan đến Điều 8.2, Tòa án trong vụ Candy case đã viện dẫn điều này để quyết định xem xử sự của một bên có hình thành nên hợp đồng khi giá mua đã được thống nhất từ trước đó. Bên mua đã vận chuyển hàng hóa mà không hề nghi ngờ giá cả mà bên bán đã lưu ý. Bởi vậy, tòa đã áp dụng Điều 8.2 để giải thích hành động của bên mua được coi là sự chấp nhận giá hàng hóa mà bên bán đưa ra⁴¹.

Ngoài ra, để bổ sung cho nguyên tắc giải thích của Điều 8.1 và 8.2, Điều 8.3 đưa thêm các yếu tố liên quan đến vụ việc mà các bên có thể dựa vào để giải thích. Các yếu tố này bao gồm quá trình đàm phán giữa các bên, thói quen mà các bên đã thiết lập với nhau, hoặc các hành vi sau đó của các bên. Trên thực tế, rất nhiều tòa đã áp dụng các tiêu chí nêu ra ở Điều 8.3 kết hợp cùng Điều 8.2⁴² và 8.1⁴³. Trong vụ *Filanto v. Chilewich*, bên cạnh việc áp dụng Điều 8.1 dùng ý định của các bên để giải thích các tuyên bố hay hành xử, tòa còn dựa vào Điều 8.3, theo đó thừa nhận và xem xét thêm các chứng cứ bằng lời nói (*parol evidence*) trong quá trình đàm phán mà có thể tiết lộ ý định chủ quan của các bên⁴⁴. Trong một vài vụ việc⁴⁵, tòa án đã dẫn chiếu đến hành vi sau này của người mua theo Điều 8.3 để kết luận rằng việc im lặng của một bên có thể coi là một chấp nhận chào hàng.

⁴¹ Xem thêm FRANCE Cour d'appel Grenoble 26 April 1995 (Candy case).

⁴² AUSTRIA Oberster Gerichtshof 10 November 1994 (Chinchilla furs case).

⁴³ GERMANY Bundesgerichtshof 11/12/1996 (Marzipan case).

⁴⁴ UNITED STATES Federal Court of Appeals for the Eleventh Circuit, 29 June 1998 (MCC-Marble v. Ceramica Nuova).

⁴⁵ SWITZERLAND Bezirksgericht St. Gallen, 3 July 1997 (Fabrics case)]; [GERMANY Landgericht Hamburg 26 September 1990] (Textiles case)].

Trên thực tế, các nguyên tắc tại Điều 8 được áp dụng cho các vấn đề giải thích liên quan đến cả quá trình ký kết và thực hiện hợp đồng, từ khi đàm phán hợp đồng⁴⁶ đến khi thực hiện các nghĩa vụ hợp đồng⁴⁷ hay hủy bỏ hợp đồng⁴⁸.

Tóm lại, từ việc phân tích Điều 8 có thể thấy cơ sở căn bản nhất cho việc giải thích chính là dựa vào ý định của các bên trong hợp đồng. Ý định này có thể xác định một cách dễ dàng nếu được thể hiện một cách rõ ràng hoặc được xác định thông qua người có lý trí bình thường trong cùng hoàn cảnh (reasonable person). Bên cạnh đó, sự giải thích cũng sẽ đạt được hiệu quả nếu tòa án cân nhắc đến các hoàn cảnh liên quan đến vụ việc như quá trình đàm phán, tập quán, thói quen giữa các bên hay các hành động của các bên.

23. Điều 9.1 quy định rằng các bên sẽ bị ràng buộc bởi những tập quán mà họ thỏa thuận áp dụng và bởi những thói quen được xác lập giữa các bên. Tập quán, thói quen giữa các bên theo Điều 9.1 được hiểu và áp dụng như thế nào?

Về việc áp dụng tập quán, nguyên tắc của CISG là nếu các bên đã thỏa thuận áp dụng một tập quán nào đó thì các

⁴⁶ Xem thêm GERMANY Oberlandesgericht Frankfurt 30/8/2000 (Yarn case), AUSTRIA Oberster Gerichtsh 9/3/2000 (Roofing material case); GERMANY Landgericht Zwickau 19/3/1999 (Chemical products case); AUSTRIA Oberster Gerichtsh 6/2/1996 (Propane case); SWITZERLAND Obergericht des Kantons Thurgau 19/12/1995 (Cloth case); SWITZERLAND Handelsgericht des Kantons St. Gallen 5/12/1995 (Computer hardware devices case); AUSTRIA Oberster Gerichtshof 10/11/1994 (Chinchilla furs case).

⁴⁷ Xem thêm: GERMANY Bundesgerichtsh 25/11/1998 (Surface protective film case).

⁴⁸ Xem thêm: GERMANY Oberlandesgericht Koblenz 31/1/1997 (Acrylic blankets case).

bên sẽ bị ràng buộc bởi tập quán này. Ví dụ nếu các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế thống nhất ghi điều kiện CIF Incoterms 2010 thì quyền và nghĩa vụ của các bên trong việc giao hàng sẽ được xác định theo điều kiện CIF Incoterms 2010. CISG không đưa ra khái niệm tập quán (có thể tham khảo định nghĩa tập quán tại khoản 4 Điều 3 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005)⁴⁹.

Cần lưu ý rằng, sự thống nhất giữa các bên về áp dụng tập quán có thể được thể hiện một cách rõ ràng thông qua một thỏa thuận cụ thể, cũng có thể được ngầm định, hoặc xác lập thông qua hành xử của các bên.

Các bên được coi là thỏa thuận áp dụng một tập quán một cách ngầm định khi tập quán đó được công nhận rộng rãi mà cả hai bên biết đến tập quán này, và các bên không có thỏa thuận khác. Trong vụ việc phát sinh từ hợp đồng mua bán gỗ giữa người bán Đức (nguyên đơn) và người mua Áo (bị đơn) vào năm 2000, Tòa Tối cao Áo⁵⁰ đã tuyên rằng người mua bị ràng buộc bởi tập quán “Tegernsee Usages” - một tập quán phổ biến trong mua bán gỗ tại vùng Bavaria nước Đức. Tòa án giải thích rằng người mua Áo phải biết đến tập quán này do đây là một tập quán phổ biến, được áp dụng thường xuyên

⁴⁹ Điều 3. Giải thích từ ngữ

(...)

4. Tập quán thương mại là thói quen được thừa nhận rộng rãi trong hoạt động thương mại trên một vùng, miền hoặc một lĩnh vực thương mại, có nội dung rõ ràng được các bên thừa nhận để xác định quyền và nghĩa vụ của các bên trong hoạt động thương mại.

⁵⁰ Xem bản dịch Tiếng Anh tại: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000321a3.html>> hoặc: <https://www.uncitral.org/clout/clout/data/aut/clout_case_425_leg-1650.html>.

trong việc mua bán gỗ khối giữa Đức và Áo. Hơn nữa, việc áp dụng tập quán đã được người bán đề cập khi chấp nhận đặt hàng từ người mua.

Về việc áp dụng thói quen, các bên cũng có thể xác lập những thói quen có giá trị ràng buộc thông qua quá trình hợp tác, làm ăn của mình mà không cần có thỏa thuận cụ thể. Ví dụ, một phán quyết của ICC đã tuyên rằng người bán có nghĩa vụ phải cung cấp phụ tùng thay thế nhanh nhất có thể do điều này đã trở thành thực tiễn xảy ra thường xuyên giữa các bên⁵¹. Một quyết định khác cũng nêu rằng việc im lặng có thể được coi là đồng ý bất chấp quy định tại Điều 18 Công ước do người bán thường xuyên thực hiện đặt hàng của người mua mà không cần tuyên bố chấp thuận rõ ràng⁵². Nguyên tắc áp dụng thói quen cũng được thừa nhận theo Luật Thương mại Việt Nam năm 2005⁵³.

24. Nếu các bên trong hợp đồng áp dụng Công ước và có cách diễn giải khác nhau thì làm thế nào? Công ước có nêu các nguyên tắc diễn giải các điều khoản của Công ước không?

Điều 7 CISG quy định về nguyên tắc diễn giải các điều khoản của chính Công ước. Là một văn bản thống nhất luật,

⁵¹ Vụ kiện trọng tài ICC số 8611 ngày 23/01/1997

Xem bản dịch tiếng Anh tại: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/978611i1.html>>.

Xem tóm tắt khác tại: <<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=229&step=Abstract>>.

⁵² Calzados Magnanni v. Shoes General International, Tòa Phúc thẩm Grenoble, Pháp, ngày 21/10/1999.

Xem bản dịch tiếng Anh tại: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991021f1.html>>.

Hoặc: <http://www.uncitral.org/clout/clout/data/fra/clout_case_313_leg-1536.html>.

⁵³ Điều 12, khoản 3 Điều 3 Luật Thương mại năm 2005.

việc thống nhất các nguyên tắc diễn giải Công ước là rất quan trọng để đảm bảo các điều khoản của Công ước được hiểu và áp dụng một cách thống nhất bởi các chủ thể tại nhiều quốc gia khác nhau, nhiều hệ thống pháp luật khác nhau. Vì vậy Điều 7 được coi là một trong các điều khoản quan trọng nhất của Công ước và thường xuyên được dẫn chiếu áp dụng bởi các tòa án và trọng tài.

Điều 7.1 đưa ra hai nguyên tắc để diễn giải Công ước: (1) tính quốc tế và tính thống nhất; (2) nguyên tắc thiện chí. Các nguyên tắc này được sử dụng rất hiệu quả để diễn giải một số thuật ngữ trừu tượng trong CISG, ví dụ như thuật ngữ “vi phạm cơ bản” tại Điều 25 hay thuật ngữ “hợp lý”, xuất hiện trong nhiều điều khoản của CISG. Các thuật ngữ này, cùng với một số thuật ngữ như “hàng hóa”, “mua bán”, “thiện chí”... cần được hiểu theo cách riêng trong CISG chứ không nên dựa vào các tiêu chí pháp lý, kinh tế hay xã hội của bất kỳ một quốc gia nào.

(1) Cần tính đến tính chất quốc tế của Công ước để đảm bảo diễn giải Công ước trong cách tiếp cận và khuôn khổ quốc tế, điều chỉnh một giao dịch quốc tế, không phụ thuộc vào quốc tịch của các bên, địa điểm thực hiện hợp đồng hay loại hàng hóa. Điều này sẽ đảm bảo sự áp dụng thống nhất Công ước. Hay nói cách khác là tính quốc tế và tính thống nhất là hai tính chất phụ thuộc lẫn nhau và đều cần phải được lưu tâm khi diễn giải Công ước. Các bên cũng như các tòa án, trọng tài, để tuân thủ tính quốc tế của Công ước, cần tránh việc diễn giải

Công ước theo cách hiểu của luật quốc gia⁵⁴. Một trong những cách để đảm bảo tính thống nhất trong việc áp dụng Công ước là tham khảo các án lệ của Công ước. Mặc dù đây không phải là nghĩa vụ theo Công ước nhưng nhiều thẩm phán và đặc biệt là trọng tài đã tham khảo các án lệ trước để làm cơ sở cho quyết định của mình.

(2) Tuân thủ nguyên tắc thiện chí trong thương mại quốc tế: đây là một nguyên tắc mang tính định hướng cho các tòa án và trọng tài trong việc diễn giải hợp đồng và diễn giải các điều khoản của Công ước. Nguyên tắc thiện chí đóng vai trò quan trọng trong việc hạn chế các trường hợp một trong các bên lợi dụng bên kia trong quá trình đàm phán, giao kết, thực hiện hợp đồng. Nguyên tắc thiện chí được hiểu là một tiêu chuẩn mang tính đạo đức mà các nhà kinh doanh quốc tế phải tuân thủ⁵⁵.

Điều 7.2 quy định cách thức lấp đầy khoảng trống (gap-filling), có nghĩa là đưa ra nguyên tắc để tìm ra các quy định điều chỉnh các vấn đề mà CISG chưa quy định rõ hoặc chưa điều chỉnh. Nguyên tắc đó là cần dựa vào các nguyên tắc chung mà dựa trên đó CISG được hình thành. Chỉ trong trường hợp không có các nguyên tắc chung này thì mới dẫn chiếu đến luật quốc gia.

⁵⁴ Một số tòa án quốc gia, ví dụ như tòa án Hoa Kỳ đã diễn giải các quy định của Công ước theo UCC hay theo các án lệ trong nước.

⁵⁵ Stefn Kroll, Loukas Mistelis, Pilar Perales Viscasillas, *UN Convention on Contracts for the International Sales of Goods (CISG) - Commentary*, C.H.Beck-Hart-Nomos, 2011, trang 120

Dựa trên thực tiễn áp dụng CISG, một số học giả đưa ra các giải pháp và thứ tự áp dụng các giải pháp như sau: đầu tiên là áp dụng tương tự các quy định của CISG (giống như phương pháp được áp dụng trong luật quốc gia); sau đó là áp dụng các nguyên tắc chung được nêu trong CISG (như nguyên tắc thiện chí) hoặc các nguyên tắc chung về luật hợp đồng thương mại quốc tế được thừa nhận rộng rãi (như PICC) và cuối cùng mới đến luật quốc gia⁵⁶.

Ví dụ, đối với vấn đề “battle of forms” (xem thêm câu số 38), được coi là vấn đề mà CISG không quy định một cách rõ ràng. Có thể áp dụng tương tự Điều 18 và Điều 19 Công ước để khẳng định nguyên tắc “last-shot” được áp dụng. Cũng có thể sử dụng nguyên tắc thiện chí (như đã nêu tại Điều 7.1) hoặc Điều 2.1.22 PICC để tìm ra giải pháp cho trường hợp này. Cuối cùng, nếu các phương án trên đều không đem lại giải pháp phù hợp, thì luật quốc gia sẽ được áp dụng.

Để đảm bảo tính quốc tế và tính thống nhất của Công ước, trong thực tiễn giải quyết tranh chấp, ngoài việc phân tích lời văn của Công ước, các tòa án và trọng tài đã dựa vào cách thức sau để diễn giải Công ước:

(1) Dựa vào lịch sử soạn thảo Công ước: đặc biệt khi các điều khoản của Công ước có sự mâu thuẫn lẫn nhau (trường hợp

⁵⁶ Stefn Kroll, Loukas Mistelis, Pilar Perales Viscasillas, *UN Convention on Contracts for the International Sales of Goods (CISG) - Commentary*, C.H.Beck-Hart-Nomos, 2011, trang 134.

mâu thuẫn giữa Điều 14 và Điều 55 chẳng hạn) hoặc khi có sự không thống nhất giữa các phiên bản ngôn ngữ khác nhau của Công ước. Lịch sử soạn thảo Công ước được ghi lại trong 10 quyển niên giám cũng như trong Biên bản chính thức của Hội nghị Ngoại giao tại Viên năm 1980. Trong Biên bản chính thức này có cả bản dự thảo Công ước năm 1978 - dự thảo cuối cùng của CISG cùng với các bình luận của Ban thư ký Uncitral. Đây là tài liệu được dẫn chiếu đến nhiều nhất khi nghiên cứu về lịch sử của Công ước.

(2) Dựa vào các án lệ áp dụng Công ước: các cơ sở dữ liệu về CISG ngày càng được phát triển, gồm có CLOUT và Digest (của UNCITRAL), cơ sở dữ liệu của trường ĐH Pace - Hoa Kỳ, CISG-online... (xem thêm câu số 6). Một số quốc gia thành viên có cơ sở dữ liệu riêng của mình như Pháp, Đức, Tây Ban Nha, Bỉ...

(3) Dựa vào các học thuyết pháp lý: các học giả, thông qua các bài viết và phân tích của mình, có thể định hướng trong việc diễn giải Công ước. Ví dụ: các phân tích về các án lệ có liên quan và mâu thuẫn giữa các án lệ đó có thể cung cấp định hướng để diễn giải thống nhất Công ước theo đúng các yêu cầu của Điều 7.

(4) Một số nguồn khác: hai nguồn quan trọng khác thường được sử dụng để diễn giải Công ước, đó là Bộ Nguyên tắc của Unidroit về hợp đồng thương mại quốc tế (PICC) và các ý kiến của Hội đồng tư vấn CISG (CISG Advisory

Council). Hội đồng tập hợp các chuyên gia hàng đầu về CISG trên thế giới và đưa ra các ý kiến (opinions) và các tuyên bố (declarations) nhằm mục đích thúc đẩy việc diễn giải và áp dụng thống nhất Công ước này⁵⁷.

⁵⁷ Cho đến thời điểm hiện tại đã có 17 ý kiến và 2 tuyên bố được đưa ra.

PHẦN 2

HÌNH THÀNH HỢP ĐỒNG

Mục 1- Chào hàng

25. Đề nghị giao kết được gửi cho nhiều người không xác định có cấu thành một chào hàng hay không?

Theo quy định tại Điều 14.1 CISG, một đề nghị giao kết hợp đồng để được xem là một chào hàng cần đáp ứng 3 điều kiện, đó là tính rõ ràng của đề nghị, tính xác định của người được đề nghị và ý chí của người chào hàng muốn tự ràng buộc bởi chào hàng đó. Theo đó đề nghị phải được gửi đến một hay nhiều người xác định. Tuy nhiên Điều 14.2 CISG có ngoại lệ đối với trường hợp đề nghị giao kết được gửi cho nhiều người *không xác định*. Khi đó xảy ra 2 trường hợp:

(i) Trường hợp đề nghị được gửi cho nhiều người không xác định rõ danh tính mà không khẳng định nó là một chào hàng (ví dụ quảng cáo, phát tờ rơi), thì đó chỉ được coi như một lời giới thiệu về chào hàng, sản phẩm, hay một lời mời chào hàng (invitation to make offers) mà không cấu thành một chào hàng có giá trị pháp lý.

(ii) Trường hợp đề nghị được gửi đến một hoặc nhiều bên không xác định nhưng đề nghị đó thể hiện ý chí của người chào hàng xem nó là một chào hàng thật sự, thì đề nghị đó đã đáp ứng đủ tính xác định để cấu thành một chào hàng (xem câu hỏi số 26). Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2015 cũng có cách tiếp cận

tương tự và công nhận các đề nghị giao kết hợp đồng gửi đến công chúng.

26. CISG yêu cầu như thế nào về nội dung của chào hàng? Điều 55 CISG có phải là ngoại lệ của Điều 14.1 trong trường hợp chào hàng không quy định giá cả hoặc phương thức xác định giá cả?

Theo quy định tại Điều 14.1 CISG, nội dung của chào hàng phải “đủ rõ ràng”, cụ thể là phải nêu rõ hàng hóa, ấn định giá cả và số lượng một cách trực tiếp hay gián tiếp hoặc quy định thể thức xác định các yếu tố này. Theo đó, điều kiện nêu rõ hàng hóa là việc các bên thể hiện ý chí mua gì, bán gì và điều kiện nêu rõ số lượng mua bao nhiêu. Việc xác định giá cả có thể quy định trực tiếp hoặc gián tiếp hoặc phải quy định phương thức xác định.

Điều 55 quy định việc xác định giá cả bằng cách xem xét giá trong những điều kiện tương tự của ngành buôn bán hữu quan đối với trường hợp hợp đồng không ấn định một cách rõ ràng hoặc ngụ ý, hoặc không có điều khoản xác định giá cả rõ ràng. Trong khi đó, Điều 14 CISG quy định một chào hàng có hiệu lực phải bao gồm tính xác định của giá cả. Vậy mối quan hệ của hai điều này cần được hiểu như thế nào?

Hiện nay vẫn còn những tranh cãi đối với ý nghĩa của yêu cầu “tính xác định của giá cả” trong Điều 14. Dựa trên cơ sở nguyên tắc diễn giải CISG quy định tại Điều 8, trong trường hợp ý chí của các bên thể hiện rõ ràng mong muốn giao kết hợp đồng

bất kể việc chưa quy định giá cả, thì ý chí đó sẽ có giá trị cao hơn yêu cầu về xác định giá của Điều 14 và khi đó giá sẽ được xác định theo Điều 55. Tuy nhiên trong thực tế, pháp luật các quốc gia thuộc hệ thống Dân luật (Civil Law) thường sẽ yêu cầu tính xác định của giá cả trên chào hàng. Theo đó, một chào hàng phải bao gồm giá cả xác định hoặc có thể xác định được. Điều kiện để Điều 55 được áp dụng là chỉ khi “một hợp đồng đã được xác lập hợp pháp”, vì vậy trường hợp diễn giải Điều 14 theo hướng trên thì Điều 55 sẽ không được áp dụng vì chưa đáp ứng điều kiện tiên quyết.

Ngược lại, hệ thống Thông luật (Common Law) không yêu cầu việc quy định giá cả chính xác trong chào hàng, chỉ cần xác định được việc các bên đã có ý chí thỏa thuận về một cách thức xác định giá cả là đủ (ví dụ dẫn chiếu đến các bảng giá, giá thị trường tại một thời điểm nào đó, hoặc thậm chí xác định giá dựa vào ý kiến chuyên gia). Mặt khác, các bên trong hợp đồng dựa vào Điều 6 CISG có quyền lựa chọn không áp dụng Điều 14, và qua đó có thể thỏa thuận xác lập một hợp đồng mà không cần đáp ứng đầy đủ các điều kiện của nó. Ý chí thỏa thuận này có thể được xác lập thông qua hành vi, như là việc các bên tiến hành thực hiện hợp đồng bất chấp việc không có giá. Trong trường hợp này, một chào hàng nhằm mục đích xác lập một hợp đồng thiếu điều khoản về giá sẽ không bị coi là vô hiệu và Điều 55 sẽ được áp dụng để xác định giá cả.

Như vậy, các doanh nghiệp cần xem xét đối tác của mình và tòa án/trọng tài sẽ giải quyết tranh chấp áp dụng hệ thống pháp luật

nào trên thế giới để có thể lý giải hoặc dự đoán trước được quan điểm giải thích CISG của các thẩm phán hoặc tòa trọng tài khi có tranh chấp xảy ra liên quan đến tính xác định của giá.

Ngoài ra, tùy vào từng giao dịch, ngoài ba yếu tố kể trên, để được coi là đủ rõ ràng, chào hàng còn có thể phải chứa đựng những nội dung khác như thời gian và địa điểm giao hàng, thậm chí là về bao bì hàng hóa, ví dụ khi đã có thói quen được thiết lập giữa các bên về việc các điều khoản này là “thiết yếu, quan trọng” để cấu thành một hợp đồng. Các bên trong hợp đồng cũng có thể thỏa thuận về những yếu tố nào là những yếu tố quan trọng để hình thành hợp đồng, và nếu một đề nghị không chứa đựng đầy đủ các yếu tố đó thì chưa được coi là một chào hàng có giá trị ràng buộc.

Cũng cần lưu ý đến quy định/yêu cầu của luật quốc gia được áp dụng (nếu có) về những điều khoản chủ yếu cần phải có trong từng loại hợp đồng cụ thể.

27. Làm thế nào để xác định ý chí của người chào hàng để biết tính ràng buộc của chào hàng đó?

Theo Điều 8 CISG, để xác định ý chí của người chào hàng muốn tự ràng buộc mình trong trường hợp chào hàng đó được chấp thuận, mọi tình tiết liên quan cần phải được tính đến, bao gồm nhưng không giới hạn các phát biểu, văn bản, lời nói hoặc hành vi của người chào hàng trong suốt các cuộc đàm phán; mọi thói quen mà các bên đã thiết lập với nhau; các tập quán; và mọi hành vi của các bên sau khi một hoặc

các bên cho rằng hợp đồng đã được giao kết.

Cũng cần lưu ý là, “ý chí của người chào hàng” không chỉ được xem xét một cách chủ quan, mà theo Điều 8.2, sẽ được xem xét một cách khách quan, dựa trên ý chí của một người bình thường có cùng phẩm chất được đặt trong hoàn cảnh tương tự.

Các quảng cáo trên các phương tiện truyền thông, tờ rơi, catalogue, bảng giá thường chỉ được coi là lời mời cho chào hàng, ngay cả khi chúng được gửi cho một nhóm khách hàng xác định⁵⁸.

Chẳng hạn, một người mua được xem là có ý định giao kết hợp đồng khi người này gửi cho người bán một phiếu đặt hàng, nêu rõ rằng “chúng tôi muốn đặt hàng” và yêu cầu “giao ngay lập tức”. Một lời đề nghị với nội dung chi tiết và có ấn định một thời gian để trả lời thường được coi là chào hàng, vì nó thể hiện ý chí muốn bị ràng buộc của người đưa ra đề nghị đó.

28. Chào hàng gửi đi rồi có thể rút lại được không?

Theo quy định của Điều 15.2, dù là loại chào hàng nào thì vẫn có thể rút lại. Do đó, trên thực tế, cho đến khi chào hàng có hiệu lực, bên chào hàng có quyền đổi ý và quyết định không có ý định giao kết hợp đồng nữa, hoặc thay thế chào hàng ban đầu bằng một đề nghị khác mà không quan tâm xem đề nghị ban đầu có phải là loại chào hàng cố định hay không. Điều kiện duy nhất

⁵⁸ Peter Schlechtriem, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Good*, third edition, trang 111.

là bên được chào hàng phải được thông báo về ý định mới của người chào hàng trước hoặc vào thời điểm mà bên được chào hàng nhận được chào hàng ban đầu.

Pháp luật Việt Nam có quy định tương tự về việc thay đổi, rút lại (thu hồi) đề nghị giao kết hợp đồng (Điều 392 Bộ luật Dân sự năm 2005, Điều 389 Bộ luật Dân sự năm 2015).

29. Hủy bỏ chào hàng có gì khác biệt so với rút lại chào hàng? Khi nào một chào hàng có thể bị hủy bỏ?

Hủy bỏ (*revoke*) một chào hàng là việc hủy bỏ, chấm dứt hiệu lực của một chào hàng đã phát sinh hiệu lực. Rút lại (*withdraw*) một chào hàng là việc thu hồi một chào hàng trước khi nó có giá trị hiệu lực. Như vậy, cả hai thuật ngữ đều được sử dụng trong trường hợp làm chấm dứt hiệu lực của một chào hàng. Tuy nhiên, xét theo tiêu chí về thời điểm khác nhau mà mỗi thuật ngữ được sử dụng và hiểu khác nhau. Trong đó:

- Thuật ngữ “Rút lại chào hàng” (quy định tại Điều 15.2 CISG): thời điểm rút lại chào hàng là lúc thông báo rút lại chào hàng tới nơi người được chào hàng trước hoặc cùng lúc với chào hàng.

- Thuật ngữ “Hủy bỏ chào hàng” (quy định tại Điều 16 CISG): thời điểm hủy bỏ chào hàng là lúc thông báo hủy chào hàng tới nơi người được chào hàng trước khi người này gửi chấp nhận chào hàng.

Điều kiện áp dụng thu hồi và hủy bỏ chào hàng cũng

khác nhau:

- Người chào hàng có thể thu hồi chào hàng ngay cả đối với loại chào hàng không thể hủy ngang (irrevocable offer, hay trong thực tiễn kinh doanh thường được gọi là chào hàng cố định).

- Chào hàng sẽ không thể bị hủy bỏ nếu như nó có ấn định thời hạn xác định cho việc chấp nhận chào hàng hay ấn định rằng nó không thể bị hủy bỏ, hoặc người được chào hàng coi là không thể hủy bỏ và đã hành động hợp lý theo chiều hướng đó. Lưu ý, thông báo hủy chào hàng chỉ có hiệu lực đối với loại chào hàng có thể hủy ngang bởi vì đối với loại chào hàng này, nếu bên nhận chào hàng đã có hành vi và chứng minh được hành vi đó là chấp thuận chào hàng, thì bên chào hàng phải chịu sự ràng buộc đối với chào hàng của mình và không thể thông báo hủy bỏ. Việc thông báo hủy bỏ chỉ có hiệu lực khi chào hàng tới tay người được chào hàng, mà người chào hàng không/chưa có hành vi nào để đáp trả chào hàng đó.

Liên quan đến quyền hủy bỏ chào hàng, pháp luật Việt Nam quy định khác với CISG. Điều 393 Bộ luật Dân sự năm 2005 (Điều 390 Bộ luật Dân sự năm 2015) quy định đề nghị giao kết chỉ có thể được hủy bỏ nếu trong đề nghị có quy định quyền của bên đề nghị có thể hủy bỏ đề nghị đó.

Mục 2- Chấp nhận chào hàng

30. Thế nào là chấp nhận chào hàng bằng hành vi?

Chấp nhận chào hàng bằng hành vi được quy định tại Điều 18.1 CISG, theo đó một chấp nhận chào hàng không nhất thiết phải được biểu hiện thông qua văn bản, lời nói mà còn có thể được ghi nhận bằng hành vi. Bên cạnh việc các bên cùng nhau ký kết văn bản thỏa thuận, chấp nhận chào hàng có thể được thể hiện thông qua các hành vi liên quan đến nghĩa vụ chủ yếu của các bên khi hợp đồng được hình thành như gửi hàng hay trả tiền, tạm ứng tiền.

Chấp nhận chào hàng bằng hành vi có thể được thể hiện ở 3 hình thái chính: (i) chào hàng thể hiện hoặc cho phép rõ ràng việc chấp thuận bằng một hành vi; (ii) các bên thông qua các giao dịch tương tự trong quá khứ đã hình thành một thói quen chấp thuận bằng hành vi; và (iii) thói quen thương mại được thừa nhận rộng rãi như là một hình thức chấp thuận chào hàng. Trong một số trường hợp đặc biệt, việc bên mua đưa chào giá của bên bán vào trong một chào giá của mình cho một bên thứ ba và giao kết hợp đồng với bên thứ ba đó, cũng có thể coi là một hành vi chấp nhận chào hàng ràng buộc bên bán phải cung cấp hàng hóa đó cho bên mua.

Tuy nhiên, cần phải lưu ý rằng, trong các trường hợp (i) chào hàng cho phép chấp thuận bằng hành vi; hoặc (ii) khi có

tập quán thương mại hoặc giữa các bên đã thiết lập thói quen. Như vậy, Điều 18.3 CISG cho phép chấp thuận chào hàng bằng hành vi có hiệu lực vào thời điểm hành vi đó được thực hiện *mà không cần thông báo cho bên chào hàng*, và chỉ có hiệu lực nếu nó thỏa mãn điều kiện hành vi đó *đã được thực hiện xong* trong thời hạn mà bên chào hàng đã ấn định, hoặc là trong một thời hạn hợp lý như quy định tại Điều 18.2 CISG. Trong các trường hợp chấp thuận chào hàng bằng hành vi khác, thông thường bên chấp nhận chào hàng phải thông báo cho bên chào hàng, hoặc bên chào hàng phải có xác nhận về việc chấp nhận chào hàng bằng hành vi. Trong trường hợp đó chỉ cần thông báo/xác nhận về một hành vi chấp thuận chào hàng *bắt đầu được thực hiện* là đủ cấu thành chấp thuận chào hàng bằng hành vi.

Một lưu ý khác là trong trường hợp bên nhận chào hàng thể hiện ý chí chấp nhận chào hàng thông qua hành vi giao hàng một phần, thì hành vi đó chưa cấu thành chấp nhận chào hàng bằng hành vi mà sẽ được coi là một chào hàng đối ứng mà bên chào hàng có quyền tự do chấp thuận hoặc từ chối.

31. Khi nào sự im lặng được coi là chấp nhận chào hàng?

Trên thực tế, chấp nhận chào hàng bằng hành vi xảy ra tương đối phổ biến, nhất là giữa các bên đã có quan hệ làm ăn lâu năm. Ví dụ, theo thói quen đã hình thành từ nhiều giao dịch với nhau trong quá khứ, khi nhận được chào hàng một bên mua có thể thực hiện nghĩa vụ chi trả tiền của họ mà không cần phải thông báo cho bên còn lại. Thực tiễn này dẫn tới một khoảng

thời gian im lặng, hay không hành động của bên nhận chào hàng từ thời điểm nhận được chào hàng tới khi họ thực hiện hành vi biểu thị sự chấp nhận chào hàng. Điều 18.1 CISG quy định: Sự im lặng hoặc không hành động (inaction/inactivity) không mặc nhiên có giá trị là một chấp nhận. Hay nói cách khác, bản thân sự im lặng không thể đảm bảo chắc chắn cho người chào hàng rằng chào hàng của họ đã được chấp nhận. Trong mọi trường hợp, sau khoảng thời gian im lặng, bên nhận chào hàng chắc chắn phải thực hiện một hành vi thể hiện rõ ràng khuynh hướng chấp nhận chào hàng của họ (như gửi hàng hoặc trả tiền).

Cũng bởi tính không rõ ràng của sự im lặng và sự không đảm bảo về việc một hành vi chấp nhận chào hàng sẽ xảy ra, thông thường chấp nhận chào hàng bằng hành vi chỉ tồn tại giữa các bên đã có mối quan hệ đối tác lâu dài - giữa các bên đã xây dựng được sự tin tưởng nhất định. Tuy vậy, ngay cả khi là đối tác lâu năm, bên chào hàng cũng nên có sự trù bị sẵn phương án dự phòng khi chào hàng không được chấp nhận, không nên quá tin tưởng rằng bên còn lại sẽ theo thói quen chấp nhận chào hàng mà không thông báo. Trong đa số trường hợp, sự im lặng tự nó không thể cấu thành chấp nhận chào hàng.

Một ngoại lệ cho nguyên tắc này, đó là khi giữa các bên giao kết hợp đồng đã hình thành thói quen về việc một bên im lặng thì được coi là sự chấp nhận của bên đó đối với chào hàng. Trong một quyết định của Tòa Phúc thẩm Grenoble (Cộng hòa Pháp), im lặng vẫn được coi là đồng ý do bên bán thường xuyên

thực hiện đặt hàng của bên mua mà không cần tuyên bố chấp thuận rõ ràng⁵⁹. Ngoại lệ này là hệ quả của việc áp dụng nguyên tắc các bên bị ràng buộc bởi các thói quen đã được xác lập giữa các bên (Điều 9 CISG)⁶⁰ và nghĩa vụ hành động trên nguyên tắc thiện chí trung thực (Điều 7 CISG).

32. Thời hạn chấp nhận chào hàng được tính như thế nào?

CISG có quy định về mốc tính thời hạn chấp nhận chào hàng khác nhau đối với các hình thức chào hàng được gửi đi. Theo đó, Điều 20 quy định:

- Đối với chào hàng bằng điện tín hay thư: thời hạn chấp nhận chào hàng bắt đầu được tính từ ngày ghi trên thư hoặc ngày bưu điện đóng dấu trên phong thư hoặc kể từ ngày bức điện được giao để gửi đi.

- Đối với chào hàng bằng điện thoại, telex hoặc phương tiện thông tin liên lạc khác: thời hạn chấp nhận chào hàng bắt đầu được tính từ lúc người được chào hàng nhận được chào hàng.

Liên quan đến khái niệm “nhận được” trong trường hợp sau, Điều 24 CISG cũng có quy định việc chào hàng được coi là tới nơi khi:

- Chào hàng được thông tin bằng lời nói với người được

⁵⁹ Calzados Magnanni v. Shoes General International, Tòa Phúc thẩm Grenoble, Pháp, ngày 21/10/1999.

Xem bản dịch tiếng Anh tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991021f1.html>.

hoặc: http://www.uncitral.org/clout/clout/data/fra/clout_case_313_leg-1536.html.

⁶⁰ Về điều này, xem thêm câu hỏi số 23.

chào hàng; hoặc

- Chào hàng được giao bằng bất cứ phương tiện nào cho chính người được chào hàng:

- o Tại địa điểm kinh doanh của họ
- o Tại địa chỉ bưu chính

o Tới nơi thường trú của họ (nếu họ không có địa điểm kinh doanh hay địa chỉ bưu chính)

Đối với trường hợp ngày lễ ngày nghỉ, nếu ngày lễ ngày nghỉ rơi vào khoảng thời gian được quy định chấp nhận chào hàng sẽ không được trừ khi tính thời hạn đó. Trừ trường hợp thông báo chấp nhận được gửi đi nhưng không thể đến địa chỉ người chào hàng vì ngày cuối cùng trong thời hạn là ngày nghỉ, thì thời hạn chấp nhận chào hàng được kéo dài đến ngày làm việc kế tiếp đầu tiên (Điều 20.2 CISG).

33. Trường hợp đề nghị chào hàng không quy định thời hạn trả lời, thì người được đề nghị phải trả lời trong thời hạn như thế nào?

Điều 18.2 CISG quy định trường hợp người đề nghị không ghi rõ một thời hạn trả lời nhất định, thì chấp thuận phải được thực hiện trong một thời hạn hợp lý, cũng có nghĩa là người được đề nghị phải hành xử một cách hợp lý. Điều 8 CISG có quy định một số nguyên tắc cơ bản để xác định hành xử hợp lý, theo đó một hành xử hợp lý sẽ được đánh giá là một người bình thường hành xử một cách thiện chí trung thực trong hoàn cảnh

tương tự như vậy sẽ xem đó là hợp lý. Mọi yếu tố liên quan đều nên được đưa vào xem xét như phương tiện liên lạc được sử dụng để gửi chào hàng và chấp nhận chào hàng, khoảng cách địa lý giữa các bên, thời gian suy nghĩ để trả lời chào hàng trên cơ sở xem xét các đặc thù của giao dịch (đối tượng hàng hóa, trị giá và tính phức tạp của giao dịch, sự thay đổi của giá hàng hóa trên thị trường, tính dễ hỏng hay không của hàng hóa, nhu cầu của bên được chào hàng cần phải đàm phán với nhà cung ứng hay ngân hàng trước khi đưa ra chấp nhận chào hàng). Ví dụ, nếu đề nghị được thực hiện bằng điện thoại hoặc các phương tiện truyền tin khác cho phép lời nói truyền dẫn sẽ phải được trả lời ngay bằng hình thức tương tự. Mặt khác, các hình thức thông điệp như telex, gửi thư v.v. có thể được trả lời trong một thời gian dài hơn. Ngoài ra, các thói quen hình thành giữa các bên và tập quán thương mại ngành cũng cần được xem xét như là cách hành xử hợp lý của các bên. Ví dụ trong ngành mua bán sản phẩm nông sản, giá hàng hóa thường xuyên thay đổi nhanh chóng với biên độ lớn, đòi hỏi việc trả lời đề nghị trong thời gian vài ngày, để tránh việc bên được đề nghị hưởng lợi từ việc đầu cơ giá. Trong một án lệ tại Thụy Sĩ, tòa án đã cho rằng, dựa trên thực tiễn kinh doanh trùng trên phạm vi quốc tế của các nhà kinh doanh lớn trong lĩnh vực này, người chào hàng bị ràng buộc bởi chào hàng của mình trong thời hạn 24 giờ kể từ thời điểm đưa ra chào hàng⁶¹.

⁶¹ Peter Schlechtriem, *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Good*, third edition, trang 133.

Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2005 không quy định về vấn đề này. Khoản 1 Điều 394 Bộ luật Dân sự năm 2015 bổ sung quy định: “Khi bên đề nghị không nêu rõ thời hạn trả lời thì việc trả lời chấp nhận chỉ có hiệu lực nếu được thực hiện trong một thời hạn hợp lý” nhưng chưa quy định cụ thể về các yếu tố dựa trên đó để xác định “tính hợp lý” của thời hạn hiệu lực của chào hàng.

34. Chấp nhận chào hàng muộn là gì? CISG quy định như thế nào về chấp nhận chào hàng muộn?

Chấp nhận chào hàng muộn xảy ra khi người được đề nghị giao kết hợp đồng trả lời chấp nhận đề nghị sau thời điểm mà người đề nghị đặt ra để giới hạn thời gian trả lời (Điều 20). Về cơ bản, sự chấp nhận của người được đề nghị vào thời điểm này là vô hiệu. Tuy nhiên, nếu sau khi nhận được lời chấp nhận trong trường hợp trên, người đề nghị vẫn có ý định giao kết hợp đồng, họ phải thông báo lại bằng miệng cho người được đề nghị mà không trì hoãn (khoản 1 Điều 21). Trong trường hợp này, hợp đồng được coi là đã giao kết kể từ thời điểm người đề nghị nhận được chấp nhận chào hàng muộn.

Ngay cả trong trường hợp người được đề nghị trả lời (ngày gửi được thể hiện trên bao bì, giấy tờ) mà lẽ ra với cách thức truyền tin thông thường như vậy thì chấp thuận chào hàng đó đã đến tay người đề nghị đúng hạn, nhưng do trong quá trình vận chuyển thư từ/email/điện tín chấp nhận đề nghị gặp rủi ro không lường trước được (thảm họa thiên nhiên, mất đường truyền) khiến chào hàng đến trễ thì chấp nhận chào hàng vẫn được coi là

đến muộn và về nguyên tắc bên đề nghị không phải chịu ràng buộc bởi chấp thuận đó (trên thực tế khi đề nghị chào hàng đã hết hạn có thể đề nghị cũng đã được chấp nhận bởi một người được đề nghị khác). Tuy nhiên nếu người được đề nghị im lặng sau khi nhận được chấp thuận trễ hạn, rất có thể người được đề nghị sẽ tưởng rằng chấp thuận của mình đã đến với người nhận và hợp đồng đã được giao kết, và sẽ tiến hành thực hiện hợp đồng đó. Vì vậy, trong trường hợp này CISG yêu cầu người nhận chấp thuận bị trễ thông báo ngay lập tức bằng miệng (hoặc đã gửi đi một thông báo có giá trị tương tự) cho người được đề nghị rằng họ xem đề nghị đó là vô hiệu, nếu không chấp thuận chào hàng đến muộn sẽ có hiệu lực như là nó không bị trễ (khoản 2 Điều 21 CISG).

Như vậy, trong mọi trường hợp nhận được chấp thuận chào hàng muộn, người đề nghị luôn được khuyến nghị phải thông báo với bên được đề nghị một cách không chậm trễ về ý định của mình đối với chấp thuận chào hàng muộn đó. Điều này rất quan trọng vì không phải lúc nào việc xác định tình huống trễ hạn mà theo cách thức truyền tin thông thường thì chấp thuận chào hàng đó đã đến tay người đề nghị đúng hạn cũng dễ dàng.

35. Chấp nhận chào hàng có thể bị thu hồi không?

Mặc dù chấp nhận chào hàng đã được gửi đi đúng theo quy định của pháp luật, nhưng nó vẫn có thể bị thu hồi với điều kiện việc thông báo thu hồi đó phải tới trước hoặc cùng lúc với thông báo chấp nhận chào hàng (Điều 22 CISG). Như vậy, nguyên tắc

để thu hồi chấp nhận chào hàng được áp dụng giống như việc thu hồi chào hàng.

Pháp luật Việt Nam có quy định tương tự về quyền được thu hồi chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng (Điều 400 Bộ luật Dân sự năm 2005; Điều 397 Bộ luật Dân sự năm 2015).

36. Quyền thay đổi nội dung chào hàng khi đưa ra chấp nhận chào hàng?

Điều 19.2 CISG ghi nhận một chấp nhận chào hàng, bên cạnh việc thể hiện sự chấp thuận còn có thể chứa các điều khoản bổ sung, thay đổi so với nội dung chào hàng ban đầu. Tuy nhiên, những nội dung mà sự phúc đáp có khuynh hướng chấp nhận chào hàng bổ sung không được làm thay đổi một cách cơ bản nội dung của chào hàng. Những điều kiện làm biến đổi một cách cơ bản nội dung của chào hàng được liệt kê tại Điều 19.3: giá cả, thanh toán; phẩm chất và số lượng hàng hóa; địa điểm và thời hạn giao hàng; phạm vi trách nhiệm của các bên; việc giải quyết tranh chấp. Theo đó, sự hồi đáp biểu lộ sự chấp thuận kèm theo yêu cầu thay đổi các điều kiện kể trên sẽ được coi là từ chối chào hàng và cấu thành một chào hàng mới. Hiện nay còn nhiều cách hiểu chưa thống nhất về khái niệm “biến đổi một cách cơ bản nội dung chào hàng”, tuy nhiên danh sách liệt kê tại Điều 19.3 là một danh sách mở, nghĩa là bất cứ bổ sung nào khác làm thay đổi cơ bản nội dung chào hàng cũng sẽ không được coi là chấp thuận chào hàng.

Ngoài ra, sự phúc đáp biểu hiện sự chấp nhận chào hàng

kèm theo các yếu tố bổ sung không làm thay đổi cơ bản nội dung chào hàng sẽ không được coi là chấp nhận chào hàng nếu nó bị phản đối bởi bên chào hàng ngay lập tức bằng lời nói hoặc bằng văn bản.

37. Một trả lời có khuynh hướng chấp nhận chào hàng nhưng chứa các điều khoản sửa đổi, bổ sung thì được xem là chấp nhận chào hàng hay một chào hàng mới?

Về nguyên tắc, trả lời của bên được chào hàng chỉ được xem là chấp nhận chào hàng nếu bên được chào hàng chấp nhận toàn bộ nội dung của chào hàng (quy tắc tấm gương phản chiếu - mirror image rule).

Tuy nhiên, Điều 19.2 CISG cho phép trường hợp ngoại lệ. Theo đó, trừ trường hợp bên chào hàng không chậm trễ phản đối bằng miệng hoặc bằng cách gửi thông báo phản đối, một trả lời có chứa các điều khoản bổ sung, sửa đổi vẫn có thể cấu thành một chấp nhận chào hàng nếu các điều khoản được điều chỉnh là các điều khoản không cơ bản hay không làm biến đổi một cách cơ bản nội dung của chào hàng (điều khoản không cơ bản).

Một số sửa đổi được coi là điều khoản không cơ bản bao gồm các điều chỉnh về số lượng hàng hóa trong mỗi lô hàng mà không làm thay đổi tổng số lượng hàng; bảo lãnh ngân hàng; chi phí vận tải; điều khoản bảo lưu quyền thay đổi ngày giao hàng trong điều khoản mẫu của bên bán; bổ sung yêu cầu bên bán phải soạn một hợp đồng chấm dứt chính thức; yêu cầu bảo mật cho đến khi các bên công bố nội dung của hợp đồng; điều khoản

quy định người mua từ chối hàng được giao trong thời gian được quy định; điều khoản điều chỉnh giá của chào hàng phù hợp với giá thị trường;...

Ngoài ra, trong một số trường hợp, các điều khoản cơ bản của chào hàng được liệt kê ở Điều 19.3 CISG như giá cả, thanh toán, chất lượng và số lượng hàng hóa, địa điểm và thời hạn giao hàng, phạm vi trách nhiệm của các bên; giải quyết tranh chấp hay các điều khoản cơ bản khác (điều khoản cơ bản) cũng có thể được coi là điều khoản không cơ bản tùy theo phương thức sử dụng, công dụng đặc thù của hàng hóa hoặc theo thỏa thuận của các bên.

Cần lưu ý là việc xác định một sửa đổi, bổ sung chào hàng có thay đổi cơ bản nội dung chào hàng hay không cần được thực hiện theo từng trường hợp, tùy thuộc vào các yếu tố của giao dịch và sự ảnh hưởng của sửa đổi/bổ sung chào hàng đối với toàn bộ nội dung hợp đồng và đối với từng bên của hợp đồng. Ví dụ, thông thường một sửa đổi bổ sung liên quan đến vấn đề bao bì hàng hóa thường được coi là “không cơ bản”, nhưng trong một số trường hợp, bao bì lại được coi là yếu tố cơ bản của hợp đồng⁶².

⁶² Án lệ về giao dịch mua bán đường được đóng trong bao bì có chất lượng (có thể là bao mới hay đã qua sử dụng), trích dẫn bởi: Karl H. Neumayer, Catherine Ming, *Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandise, Cedidac*, 1993, tr.182. Hoặc án lệ về thịt hun khói, theo đó việc người được chào hàng đề xuất giao hàng không có bao bì được coi là thay đổi cơ bản nội dung chào hàng (trong chào hàng có nêu thịt hun khói được đóng gói), xem án lệ của Đức: OIG Hamm, 22/09/1992- 19 U 97/91.

38. Điều khoản nào sẽ trở thành nội dung của hợp đồng trong trường hợp bên chào hàng và bên được chào hàng trao đổi với nhau về nội dung chào hàng và chấp nhận chào hàng căn cứ theo điều kiện giao dịch chung (general/standard business terms) của mỗi bên và các điều khoản này mâu thuẫn với nhau?

Nếu một chấp thuận chào hàng chứa đựng các sửa đổi, bổ sung không cơ bản đối với chào hàng và theo đó hợp đồng đã được xác lập, điều khoản của hợp đồng sẽ là các điều khoản của chào hàng đã được sửa đổi, bổ sung bởi văn bản chấp thuận, trừ khi bên đề nghị phản đối (Điều 19.2 CISG). Tuy nhiên, khi trao đổi qua lại giữa các bên chứa điều kiện giao dịch chung của mỗi bên, CISG không hướng dẫn cụ thể việc xác định điều khoản của bên nào sẽ là nội dung của hợp đồng, đặc biệt khi các điều khoản đó mâu thuẫn với nhau và hợp đồng được xác lập thông qua hành vi. Do đó, việc xác định điều khoản của hợp đồng sẽ phụ thuộc vào hướng giải quyết của tòa án đối với từng vụ việc cụ thể.

Nhìn chung, các tòa án thường áp dụng một trong hai nguyên tắc sau để giải quyết vấn đề:

(i) Quy tắc “Last-shot”

Khi các bên trao đổi với nhau về nội dung chào hàng có liên quan đến việc áp dụng điều khoản mẫu của mỗi bên thì hợp đồng chỉ được hình thành và có giá trị pháp lý ràng buộc các bên nếu một bên chấp nhận và bằng văn bản, lời nói hoặc hành động

bất kỳ cho thấy rằng bên đó không còn phản đối, đề cập, trao đổi hoặc dựa trên các điều khoản mẫu của bên đó. Theo quy tắc này, điều khoản của hợp đồng được hình thành là điều khoản mẫu mà bên cuối cùng nhận được mà không phản đối.

(ii) *Quy tắc “Knock-out”*

Theo quy tắc “*Knock-out*”, mặc dù các điều khoản mẫu trong chào hàng hoặc chấp nhận chào hàng của các bên xung đột với nhau, dẫn đến làm biến đổi cơ bản hoặc không cơ bản nội dung của chào hàng theo Điều 19 CISG, hợp đồng vẫn có giá trị pháp lý ràng buộc các bên, nếu mỗi bên đã thực hiện một phần hoặc toàn bộ nội dung được thỏa thuận.

Các điều khoản mẫu xung đột với nhau sẽ không có hiệu lực và được thay thế bằng các quy định của CISG có liên quan. Nói cách khác, điều khoản của hợp đồng chỉ bao gồm các điều khoản mẫu không mâu thuẫn.

PHẦN 3

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI BÁN VÀ CÁC BIỆN PHÁP ĐƯỢC ÁP DỤNG KHI NGƯỜI BÁN VI PHẠM HỢP ĐỒNG

Mục 1 - Nghĩa vụ của người bán

39. Theo CISG, người bán phải giao hàng trong thời hạn nào?

Thời hạn giao hàng của người bán được quy định tại Điều 33 CISG theo ba trường hợp cụ thể:

Nếu hợp đồng có thỏa thuận một ngày cụ thể, hoặc có thể xác định ngày cụ thể bằng cách tham chiếu hợp đồng:

Điều 33.a giả thiết rằng các bên đã ấn định một thời điểm chính xác để giao hàng hoặc thời điểm có thể được xác định bằng cách tham chiếu vào hợp đồng (ví dụ, “15 ngày sau lễ Phục sinh”) hoặc có thể được xác định bằng bất cứ thói quen hay tập quán nào giữa các bên. Trong trường hợp đó, người bán phải giao hàng chính xác vào thời điểm được ấn định⁶³. Bất cứ sự giao hàng chậm trễ nào cũng sẽ cấu thành một sự vi phạm hợp đồng.

Theo Tòa án Oberlandesgericht Hamm trong phán quyết ngày 23/6/1998 đối với vụ việc 19 U127/97 giữa bên bán là hai người mang quốc tịch Áo và người mua mang quốc tịch Đức, Điều 33.a cũng bao gồm trường hợp các bên không ấn định thời gian cụ thể giao hàng nhưng đã cùng đồng ý rằng người bán nên giao hàng tại thời điểm theo yêu cầu của người mua⁶⁴. Tuy

⁶³ Tham khảo: The Secretariat Commentary to (then) Article 31, trang 31, đoạn 3.

⁶⁴ CLOUT case No. 338 [Oberlandesgericht Hamm, Germany, 23 June 1998].

nhiên, nếu người mua không yêu cầu thời gian giao hàng thì người bán sẽ không vi phạm hợp đồng⁶⁵.

Nếu hợp đồng không quy định ngày cụ thể, nhưng có thỏa thuận một khoảng thời gian cụ thể, hoặc có thể xác định khoảng thời gian đó bằng cách tham chiếu hợp đồng:

Trong trường hợp này, người bán có thể giao hàng vào bất cứ thời điểm nào trong khoảng thời gian đó, trừ trường hợp hoàn cảnh chỉ ra rằng bên mua có quyền chọn ngày giao hàng.

Ví dụ, khoảng thời gian giao hàng được ấn định bởi điều khoản hợp đồng như “trước thời điểm cuối tháng 12”. Bất cứ sự giao hàng nào trong khoảng từ khi ký kết hợp đồng đến khi kết thúc tháng 12 là phù hợp. Trong khi đó, nếu người bán giao hàng sau ngày 31 tháng 12 sẽ vi phạm hợp đồng. Tương tự, nếu thời gian giao hàng được xác định là “trong khoảng năm 1993 - 1994”. Trong trường hợp này, thời gian giao hàng phù hợp là trong khoảng thời gian từ ngày 01/01/1993 đến ngày 31/12/1994. Quyền lựa chọn thời gian giao hàng cụ thể trong khoảng thời gian đó nói chung tùy thuộc vào người bán. Người mua có thể chọn thời gian giao hàng, với điều kiện giữa các bên phải có thỏa thuận có hiệu lực⁶⁶. Trong trường hợp, điều khoản hợp đồng về thời gian giao hàng là “tháng bảy, tháng tám, tháng chín” được hiểu là việc vận chuyển hàng hóa sẽ được diễn ra tại một trong số những

⁶⁵ Trong trường hợp này, người bán phải giao hàng theo một “đồ thị giao hàng” được người mua cung cấp. Nhưng người mua không bao giờ cung cấp những “đồ thị” này.

⁶⁶ Điều này cũng được ám chỉ trong CLOUT case No. 338 [Oberlandesgericht Hamm, Germany, 23 June 1998].

tháng nói trên⁶⁷.

Trong những trường hợp khác:

Điều 33.c quy định nếu cả hợp đồng lẫn thói quen, tập quán giữa các bên đều không quy định khoảng thời gian giao hàng cụ thể thì người bán phải giao hàng trong khoảng thời gian hợp lý sau thời điểm giao kết hợp đồng. “Hợp lý” ở đây nghĩa là khoảng thời gian thích hợp trong những hoàn cảnh cụ thể, ví dụ như thời gian cần thiết để thu xếp việc vận chuyển, người bán có phải mua sắm nguyên vật liệu hoặc sản xuất ra hàng hóa hay không, .v.v.

40. Theo CISG, nếu hợp đồng không quy định về địa điểm giao hàng thì người bán phải tiến hành việc giao hàng như thế nào?

Điều 31 Công ước Viên năm 1980 có quy định: Nếu người bán không bắt buộc phải giao hàng tại một nơi nhất định nào đó, thì địa điểm giao hàng sẽ được xác định như sau:

- Nếu hợp đồng mua bán quy định cả việc vận chuyển hàng hoá thì người bán phải giao hàng cho người chuyên chở đầu tiên để chuyển giao cho người mua.

- Trong những trường hợp không quy định ở điểm trên, mà đối tượng của hợp đồng mua bán là hàng đặc định hoặc là hàng đồng loại phải được lấy ra từ một khối lượng hàng xác định hoặc phải được chế tạo hay sản xuất ra và vào lúc giao kết hợp đồng, các bên đã biết rằng hàng đã ở kho hàng đó hay được chế tạo hoặc sản

⁶⁷ CLOUT case No. 7 [Amtsgericht Oldenburg in Holstein, Germany, 24 April 1990].

xuất ra tại một địa điểm cụ thể thì người bán phải có nghĩa vụ đặt hàng dưới quyền định đoạt của người mua tại địa điểm đó.

- Trong các trường hợp khác, người bán có nghĩa vụ đặt hàng dưới quyền định đoạt của người mua tại nơi người bán có trụ sở thương mại vào thời điểm giao kết hợp đồng.

Về nguyên tắc, Điều 31 này chỉ được áp dụng nếu các bên không có thỏa thuận khác. Khi các bên đã có thỏa thuận trong hợp đồng về địa điểm giao hàng hoặc các quy định trong hợp đồng cho phép xác định địa điểm giao hàng (như thông qua một điều kiện cơ sở giao hàng trong Incoterms được dẫn chiếu trong hợp đồng hoặc một số điều khoản khác)⁶⁸ thì các quy định đó sẽ được ưu tiên áp dụng⁶⁹.

Trong trường hợp các bên không có thỏa thuận khác, thì Điều 31 CISG cho phép xác định địa điểm giao hàng trong ba trường hợp cụ thể, đó là:

Thứ nhất, nếu hợp đồng có quy định cả việc vận chuyển hàng hóa thì người bán phải giao hàng cho người chuyên chở đầu tiên.

Trong trường hợp này, hợp đồng được coi là có quy định việc vận chuyển khi các bên đã xem xét tới vấn đề hàng hóa sẽ được vận chuyển bởi một hay nhiều người chuyên chở độc lập

⁶⁸ UNCITRAL, *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2012 edition, United Nations, New York, 2012, trang 133, đoạn 11.

⁶⁹ UNCITRAL, *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2012 edition, United Nations, New York, 2012, trang 132, đoạn 3-4.

từ người bán sang cho người mua. Các hợp đồng sử dụng các điều kiện nhóm F, C hay D của Incoterms (ví dụ, phiên bản 2010) đều được coi là những hợp đồng mua bán có dẫn đến việc chuyên chở hàng hóa⁷⁰. Đồng thời, quy định nêu trên cũng chỉ được áp dụng nếu cả người mua và người bán không có nghĩa vụ theo hợp đồng phải chuyên chở hàng hóa từ trụ sở của người bán đến trụ sở của người mua⁷¹. Tòa án Handelsgericht des Kantons Zurich của Thụy Sĩ trong vụ tranh chấp giữa một người mua Thụy Sĩ và người bán Italia, với phán quyết ngày 10/2/1999, đã chỉ ra rằng người bán không có nghĩa vụ phải giao hàng đến tận điểm đến, bởi vì Điều 31.a không tạo ra một nghĩa vụ như vậy⁷². Nói cách khác, các thuật ngữ được sử dụng ở đây chỉ nói rằng người bán sẽ giao hàng cho người chuyên chở độc lập. Nơi mà người bán giao hàng cho người chuyên chở sẽ được coi là địa điểm giao hàng. Nếu có nhiều người chuyên chở tham gia vận chuyển hàng hóa, thì người bán được coi là hoàn thành nghĩa vụ của mình nếu đã giao hàng xong cho người chuyên chở đầu tiên.

Thứ hai, khi hàng hóa đang được đặt ở một nơi cụ thể, người bán sẽ giao hàng cho người mua ở nơi đó.

Trường hợp thứ hai chỉ được áp dụng khi có ba điều kiện

⁷⁰ UNCITRAL Secretariat, *Commentary on the Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods prepared by the Secretariat*, A/CONF.97/5, Article 29, trang 29, đoạn 5.

⁷¹ UNCITRAL Secretariat, *Commentary on the Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods prepared by the Secretariat*, A/CONF.97/5, Article 29, trang 29, đoạn 5, 8.

⁷² CLOUT Case n^o. 331 [Handelsgericht des Kantons Zurich, Switzerland, 10 February 1999].

xảy ra: *một là*, hợp đồng không có quy định về việc chuyển chở hàng hóa; *hai là*, hàng hóa, là đối tượng của hợp đồng, có thể là hàng đặc định hoặc đồng loại, phải được trích ra từ một khối lượng dự trữ xác định hoặc phải được chế tạo hay sản xuất; *ba là*, các bên phải biết được, vào thời điểm giao kết hợp đồng, nơi có hàng hóa đó. Thuật ngữ “đặt hàng hóa dưới quyền định đoạt của người mua” được sử dụng trong quy định nêu trên được hiểu là “người bán đã làm điều cần thiết để người mua có thể sở hữu hàng hóa”. Điều này có nghĩa là người bán sẽ phải làm mọi việc cần thiết để đảm bảo rằng người mua không còn phải làm gì khác ngoài việc nhận hàng tại địa điểm giao hàng⁷³.

Thứ ba, trong các trường hợp khác, người bán sẽ giao hàng cho người mua tại địa điểm kinh doanh của người bán được xác định vào thời điểm giao kết hợp đồng.

Như vậy, trường hợp thứ ba này chỉ được áp dụng nếu địa điểm giao hàng không được xác định theo cách thứ nhất hay thứ hai ở trên.

Cần lưu ý là khi người bán đã giao hàng, theo quy định của hợp đồng hay theo các cách thức xác định nêu trên, thì người bán được coi là đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng của mình và người bán không còn chịu trách nhiệm về hàng hóa nữa. Tuy nhiên, cũng có một số trường hợp ngoại lệ mà CISG đã dự đoán trước tại các

⁷³ UNCITRAL Secretariat, *Commentary on the Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods prepared by the Secretariat*, Article 29, trang 29, đoạn 15.

điều liên quan đến chuyển giao rủi ro (các Điều 66 đến Điều 70).

41. Nghĩa vụ giao chứng từ của người bán được quy định như thế nào theo CISG?

Nghĩa vụ giao chứng từ của người bán được quy định tại Điều 30 và 34 của CISG, theo đó, “nếu người bán có nghĩa vụ giao các chứng từ liên quan đến hàng hoá thì người bán phải thực hành nghĩa vụ này đúng thời hạn, đúng địa điểm và đúng hình thức như quy định trong hợp đồng”.

Ngôn từ được sử dụng trong Điều 34 cho thấy CISG chỉ xem xét nghĩa vụ giao chứng từ liên quan đến hàng hóa của người bán khi các nghĩa vụ này đã phát sinh trên cơ sở hợp đồng, theo thói quen được thiết lập giữa các bên hoặc theo tập quán thương mại⁷⁴.

CISG cũng không xác định các loại chứng từ liên quan đến hàng hóa mà người bán có nghĩa vụ phải giao. Về việc này, các bên có thể thỏa thuận cụ thể trong hợp đồng. Các điều khoản hợp đồng liên quan đến giá, giao hàng, phương thức thanh toán (như thanh toán qua nhờ thu hoặc tín dụng chứng từ...) hoặc việc lựa chọn điều kiện giao hàng theo Incoterms có thể giúp xác định những loại chứng từ mà người bán phải giao cho người mua. Các chứng từ “liên quan đến hàng hóa” là các chứng từ liên quan trực tiếp đến quyền kiểm soát hàng hóa như: vận đơn,

⁷⁴ UNCITRAL, *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2012 edition, United Nations, New York, 2012, trang 140.

biên nhận hàng của cảng, kho bãi, chứng từ bảo hiểm, hóa đơn thương mại, các loại giấy chứng nhận (về chất lượng, trọng lượng, nguồn gốc xuất xứ)... Trọng tài Compromex (Ủy ban bảo vệ Ngoại thương Mehico) trong vụ tranh chấp giữa Conservas la Costena S.A. de C.V. (người mua Mehico) với Lanis San Luis S.A. (người bán Argentina) và Argo-industrial Santa Adela S.A. (hãng sản xuất Chi-lê), trong phán quyết ngày 29/04/1996 của mình, đã xác định với điều khoản FOB được sử dụng trong hợp đồng được ký kết giữa người mua Mehico và người bán Argentina, người bán có nghĩa vụ phải cung cấp cho người mua các hóa đơn thương mại trong đó phải ghi rõ số lượng và giá trị của hàng hóa⁷⁵.

CISG cũng không quy định rõ việc xác định địa điểm, ngày và thể thức giao chứng từ liên quan đến hàng hóa của người bán cho người mua mà về nguyên tắc, các nội dung trên được xác định trên cơ sở các điều khoản của hợp đồng. Thông thường, người bán phải giao chứng từ *“vào thời điểm và dưới hình thức mà chúng cho phép người mua nắm quyền sở hữu đối với hàng hóa từ tay người chuyên chở khi hàng hóa đến nơi giao hàng, thực hiện thủ tục thông quan và tiến hành khiếu nại người chuyên chở hoặc công ty bảo hiểm nếu cần”*⁷⁶.

⁷⁵ COMPROMEX Arbitration, Conservas la Costena S.A. de C.V. v. Lanis San Luis S.A. & Argo-industrial Santa Adela S.A., Mexico, 29 April 1996, xem tại: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=258&step=Abstract>.

⁷⁶ UNCITRAL Secretariat, *Commentary on the Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods prepared by the Secretariat, A/CONF.97/5*, Article 32, trang, đoạn 3, xem tại: http://www.uncitral.org/pdf/a_conf.97_5-ocred.pdf.

42. Theo CISG, người bán có nhất thiết phải giao chứng từ cùng thời điểm với việc giao hàng hóa không? Chứng từ có thể giao trước thời hạn không?

Điều 34 Công ước Viên năm 1980 quy định rằng nếu người bán có nghĩa vụ phải giao các chứng từ liên quan đến hàng hóa thì họ phải thực hiện nghĩa vụ này đúng thời hạn, đúng địa điểm và đúng hình thức như quy định trong hợp đồng. Do đó có thể hiểu rằng tùy theo sự thỏa thuận giữa người bán và người mua mà người bán có thể hoặc không cần phải giao các chứng từ liên quan. Các chứng từ này người bán có thể giao trước, cùng lúc hoặc bảo lưu thời hạn giao tùy theo sự thỏa thuận trong hợp đồng, theo thói quen được thiết lập giữa hai bên hoặc theo tập quán thương mại. Về vấn đề giao chứng từ trước thời hạn, Điều 34 cũng quy định, nếu người bán giao chứng từ trước thời hạn, thì họ có thể, trước khi hết thời hạn quy định sẽ giao chứng từ, loại bỏ bất kỳ điểm nào không phù hợp với chứng từ với điều kiện là việc làm này không gây cho người mua một trở ngại hay phí tổn vô lý nào.

Tuy nhiên, người mua vẫn có quyền đòi người bán bồi thường thiệt hại chiếu theo Công ước này⁷⁷.

⁷⁷ Về vấn đề này, xem thêm: UNCITRAL, *Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, trang 140-141.

43. Người bán có nghĩa vụ phải chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho người mua. Vậy có trường hợp nào theo CISG mà mặc dù có sự tranh chấp về quyền sở hữu với người thứ ba nhưng người bán được miễn trách đối với việc không tuân thủ nghĩa vụ trên không?

Điều 42.1 CISG quy định: “Người bán phải giao những hàng hóa không bị ràng buộc bởi bất cứ quyền hạn hay yêu sách nào của người thứ ba trên cơ sở quyền sở hữu công nghiệp hay các quyền sở hữu trí tuệ khác mà người bán đã biết hoặc không thể không biết vào thời điểm giao kết hợp đồng, với điều kiện nếu các quyền và yêu sách nói trên được hình thành trên cơ sở quyền sở hữu công nghiệp hoặc quyền sở hữu trí tuệ khác chiếu theo (a) pháp luật của quốc gia nơi hàng hóa sẽ được bán lại hay sử dụng bằng cách khác, nếu các bên có dự đoán vào lúc ký kết hợp đồng rằng hàng hóa sẽ được bán lại hay sử dụng bằng cách khác tại quốc gia đó; hoặc (b) trong mọi trường hợp khác - chiếu theo luật pháp của quốc gia có địa điểm kinh doanh của người mua”. Quy định này được đưa ra để đảm bảo quyền sở hữu thực sự của người mua đối với hàng hóa sau khi nhận chuyển giao từ người bán. Nói cách khác, nếu người bán giao hàng hóa vi phạm quy định điều này thì sẽ bị coi là vi phạm nghĩa vụ của mình theo hợp đồng. Khi đó, người mua là người có nghĩa vụ phải chứng minh sự vi phạm này⁷⁸. Tuy nhiên, người bán chỉ bị coi là vi phạm Điều 42 CISG khi hội tụ đủ ba điều kiện: một là, người bán phải biết hoặc không thể không biết

⁷⁸ CLOUT Case No. 753 [Oberster Gerichtshof, Austria, 12 September 2006].

về những quyền hạn hoặc yêu sách liên quan đến quyền sở hữu công nghiệp hay quyền sở hữu trí tuệ đối với hàng hóa của người thứ ba vào thời điểm giao kết hợp đồng; *hai là*, các quyền và yêu sách của người thứ ba phải dựa trên quy định của quốc gia được xác định theo điểm a và điểm b của khoản 1 nêu trên; *ba là*, các điều kiện được nêu tại khoản 2 Điều 42 không tồn tại trên thực tế. Đồng thời, để đảm bảo quyền lợi của mình, người mua có nghĩa vụ gửi thông báo cho người bán về việc này theo đúng quy định của Điều 43 CISG. Trong vụ tranh chấp giữa người bán có trụ sở tại Áo và người mua có trụ sở tại Đức được Tòa án quận Koln (Landgericht Koln, Đức) xét xử, người mua đã cho rằng hàng hóa mà người bán giao có sự vi phạm nhãn hiệu được bảo hộ của một người thứ ba và vì vậy, hàng hóa đã bị tịch thu. Tuy nhiên, tòa án đã bác bỏ luận điểm này của người mua khi cho rằng người mua đã không gửi thông báo cho người bán chỉ rõ quyền hoặc yêu sách của bên thứ ba hoặc khiếu kiện trong một khoảng thời gian hợp lý sau khi người mua biết hoặc phải biết về những quyền hay yêu sách đó⁷⁹.

Như vậy, nếu một trong ba điều kiện nêu trên không được đáp ứng, người bán không phải chịu trách nhiệm vì việc giao hàng có tranh chấp về quyền sở hữu trí tuệ với người thứ ba không bị coi là vi phạm quy định của Điều 42. Ngoài ra, Điều 42.2 cũng chỉ ra rõ hơn, dựa trên các nguyên tắc về chịu rủi ro, rằng người bán sẽ không phải chịu trách nhiệm nếu người mua

⁷⁹ Germany 5 December 2006 District Court Koln (Plastic faceplates for mobile telephones case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061205g1.html>.

“đã biết hoặc không thể không biết” về sự hiện hữu của các quyền và khiếu nại nói trên vào thời điểm giao kết hợp đồng hoặc các quyền lợi hay yêu sách đó bắt nguồn từ việc người bán đã tuân thủ theo các bản thiết kế kỹ thuật, hình vẽ, công thức hay những số liệu cơ sở do người mua cung cấp.

44. Theo CISG, nghĩa vụ giao kết hợp đồng chuyên chở và mua bảo hiểm cho hàng hóa của người bán được quy định như thế nào?

Nghĩa vụ giao kết hợp đồng chuyên chở và mua bảo hiểm cho hàng hóa của người bán được quy định tại Điều 32 của CISG với ba trường hợp cụ thể:

Thứ nhất, nếu sự cá biệt hóa không được thực hiện khi hàng hóa đã được giao cho người thứ ba (người chuyên chở), người bán phải cho phép người mua tiến hành nhận diện hàng hóa bằng cách thông báo cho người mua biết về việc họ đã gửi hàng kèm theo chỉ dẫn về hàng hóa. *Thứ hai*, khi người bán có nghĩa vụ thu xếp việc vận chuyển hàng hóa, họ phải ký kết các hợp đồng cần thiết để việc chuyên chở được thực hiện tới đích bằng các phương tiện chuyên chở thích hợp với hoàn cảnh cụ thể và theo các điều kiện thông thường. Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ sử dụng những phương tiện vận chuyển đặc biệt trừ trường hợp các bên có thỏa thuận riêng biệt. Tòa án Bezirksgericht der Saane (Zivilgericht), Thụy Sĩ, trong phán quyết ngày 20/02/1997 đối với vụ việc T171/95 giữa nguyên đơn (người mua - một công ty của Áo) và bị đơn (người bán -

một chi nhánh công ty Thụy Sĩ, có trụ sở tại Lichtenstein) đã xác định việc lựa chọn phương thức vận chuyển hàng hóa tới Moscow bằng xe tải của người bán là hợp lý do người mua không đưa ra được những bằng chứng chứng minh rằng đã có một sự thỏa thuận về phương thức vận tải giữa hai bên trước đó⁸⁰. Thứ ba, nếu người bán không có nghĩa vụ bảo hiểm hàng hóa trong quá trình vận chuyển, thì nếu người mua yêu cầu, người bán có nghĩa vụ phải cung cấp mọi thông tin cần thiết liên quan đến hàng hóa và việc vận chuyển hàng hóa để tạo điều kiện cho bên mua mua bảo hiểm cho hàng hóa đó⁸¹.

Những quy định về nghĩa vụ của người bán theo Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 cũng kế thừa những quy định của CISG. Cụ thể, tại Điều 36 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005, nghĩa vụ giao kết hợp đồng chuyên chở và mua bảo hiểm cho hàng hóa cũng quy định tương tự Điều 32 CISG.

⁸⁰ CLOUT No. 261 [Bezirksgericht der Sanne, Switzerland, 20 February 1997].

⁸¹ UNCITRAL, *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2012 edition, United Nations, New York, 2012.

Mục 2- Các biện pháp được áp dụng khi người bán vi phạm hợp đồng

45. Theo CISG, trường hợp người bán giao thừa hàng sẽ được xử lý như thế nào?

Người bán có nghĩa vụ phải giao hàng cho người mua đúng số lượng đã được thỏa thuận trong hợp đồng. Đối với việc giao thừa hàng, nếu hợp đồng có quy định số lượng theo dung sai và khối lượng hàng giao thừa nằm trong dung sai cho phép, thì việc giao thừa hàng không tạo thành một hành vi vi phạm hợp đồng. Ngược lại, trong trường hợp số lượng hàng được quy định trong hợp đồng là một con số chính xác hoặc số lượng hàng giao vượt quá dung sai cho phép, thì việc giao thừa hàng sẽ cấu thành một hành vi vi phạm hợp đồng. Để giải quyết tình huống này, Điều 52.2 CISG quy định nếu người bán giao thừa hàng so với hợp đồng, thì người mua có thể chấp nhận hay từ chối số lượng phụ trội. Nếu người mua chấp nhận toàn bộ hoặc một phần số lượng hàng giao thừa nói trên thì người mua phải thanh toán cho số hàng đó theo giá quy định trong hợp đồng. Tuy nhiên trên thực tế, người mua sẽ chấp nhận số lượng thừa với điều kiện giảm giá, và điều kiện này cũng thường xuyên được người bán chấp nhận vì nó có lợi hơn là thu hồi lại hàng hoặc bán lại tại chỗ. Thông thường nếu từ chối thì người mua phải đưa ra một lý do hợp lý (ví dụ không đủ kho để chứa hàng) để phù hợp với

nguyên tắc thiện chí đã được quy định tại Điều 7 của CISG và phải thông báo cho người bán biết về số lượng hàng giao thừa. Lúc này, các quy định về thông báo được nêu tại Điều 39 hoặc 43 của CISG sẽ được áp dụng.

Ngoài ra, cần chú ý rằng ngay cả trong trường hợp người mua từ chối nhận số hàng giao thừa, người mua vẫn có trách nhiệm thực hiện các biện pháp hợp lý để bảo quản hàng hóa, và người mua có quyền giữ lại hàng hóa cho tới khi nào người bán hoàn trả cho họ các chi phí hợp lý cho việc bảo quản hàng hóa (Điều 86 CISG).

46. Theo CISG, thế nào là hàng hóa không phù hợp với hợp đồng?

Theo Điều 35 CISG về sự phù hợp của hàng hóa, người bán sẽ vi phạm nghĩa vụ của mình nếu hàng hoá được giao không phù hợp với quy định của hợp đồng. Thế nào là hàng hoá không phù hợp với hợp đồng và khi nào thì người bán phải chịu trách nhiệm? Trong một vụ tranh chấp về mua bán áo khoác da cừu, Toà án Thương mại Zürich đã cho rằng người bán sẽ không bị coi là vi phạm nghĩa vụ nếu số hàng hoá không phù hợp với hợp đồng vẫn đáp ứng đủ về mặt giá trị và chức năng sử dụng của hãng phù hợp hợp đồng⁸². Tuy nhiên, người bán sẽ bị coi là vi phạm Điều 35 nếu giao giấy tờ giả mạo nguồn gốc của hàng

⁸² Thụy Sĩ, ngày 30/11/1998, Toà án Thương mại Zürich (Lambskin coat case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981130s1.html>.

hoá⁸³. Các nội dung chính của Điều 35 được diễn giải cụ thể như sau:

Điều 35.1:

Điều 35.1 yêu cầu người bán giao hàng theo đúng số lượng, chất lượng, mô tả và đúng bao bì hay đóng gói như hợp đồng yêu cầu. Để xác định xem hợp đồng có yêu cầu hàng hoá phải được giao đúng số lượng, chất lượng, mô tả hoặc phải được đóng gói theo một cách cụ thể nào đó không, cơ quan giải quyết tranh chấp phải dựa vào những nguyên tắc xác định nội dung hợp đồng⁸⁴. Trong một vụ tranh chấp liên quan đến sò có hàm lượng chất cát-mi (cadmium) cao, toà án đã phán quyết rằng người bán đã không ngụ ý đồng ý sẽ tuân theo tiêu chuẩn nội địa (khuyến cáo, nhưng không bắt buộc) về hàm lượng cát-mi của nước người mua. Toà lý luận rằng, mặc dù người bán phải giao hàng đến một địa điểm nằm trong nước của người mua, điều đó không có nghĩa là người bán đã ngụ ý đồng ý sẽ tuân theo tiêu chuẩn hoặc luật của nước người mua về khả năng tiêu thụ của hàng hoá⁸⁵.

Điều 35.2:

Điều 35.2 nêu lên những tiêu chuẩn về chất lượng, chức

⁸³ Cộng hoà Serbia, ngày 23/01/2008, Toà án Trọng tài Thương mại nước ngoài thuộc Phòng Thương mại Serbia (White crystal sugar case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080123sb.html>.

⁸⁴ Hy Lạp, Quyết định số 4505/2009 của Toà Sothảm Athens (Bullet-proof vest case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/094505gr.html>.

⁸⁵ Đức, ngày 08/03/1995, Toà án Tối cao (New Zealand mussels case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950308g3.html>.

năng và cách đóng gói hàng hoá được ngụ ý là điều kiện của hợp đồng. Tuy nhiên, bên bán và bên mua có thể thoả thuận để loại trừ những tiêu chuẩn này khỏi hợp đồng.

Điều 35.2.a yêu cầu hàng hoá phải thích hợp cho những mục đích sử dụng mà các hàng hoá cùng loại vẫn thường đáp ứng. Tuy nhiên, điều này không quy định rằng hàng hoá phải hoàn hảo, ngoại trừ trường hợp bắt buộc phải hoàn hảo để có thể được sử dụng cho những mục đích mà hàng hoá đó vẫn thường được sử dụng. Một số toà án đã nêu rằng tiêu chuẩn đặt ra bởi quy định này là “tiêu chuẩn trung bình” (average)⁸⁶, “tiêu chuẩn hợp lý” (reasonable)⁸⁷, hoặc “tiêu chuẩn thị trường” (marketable)⁸⁸. Trong một trường hợp khác, Toà án Tối cao Liên bang Đức đã nêu rằng khả năng tiêu thụ (resaleability) của hàng hoá là một phần của tiêu chuẩn mà Điều 35.2.a đặt ra⁸⁹.

Một số toà án cho rằng Điều 35.2.a không yêu cầu người bán phải tuân theo những tiêu chuẩn chất lượng đặt ra trong nước của người mua, trừ khi những tiêu chuẩn đó cũng được đặt ra ở nước của người bán, hoặc nếu người mua đã nêu rõ những tiêu chuẩn đó cho người bán biết và dựa vào kiến thức và thẩm

⁸⁶ Đức, ngày 12/12/2006, Toà án Huyện Coburg (Plants case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061212g1.html>.

⁸⁷ Hà Lan, ngày 15/10/2002, Viện Trọng Tài Hà Lan, tranh chấp số 2319 (Condensate crude oil mix case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021015n1.html>.

⁸⁸ Đức, ngày 08/03/1995, Toà án Tối cao (New Zealand mussels case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950308g3.html>.

⁸⁹ Đức, ngày 02/03/2005, Toà án Tối cao Liên bang (Frozen pork case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050302g1.html>.

định của người bán để lựa chọn hàng hoá⁹⁰. Tuy nhiên, một số toà án khác cho rằng trong trường hợp đặc biệt, ví dụ như khi người bán có cơ sở bán hàng ở nước người mua, hoặc có mối quan hệ làm ăn lâu dài với người mua, hoặc thường xuyên xuất hàng, quảng bá hoặc giới thiệu sản phẩm ở nước người mua, thì người bán có nghĩa vụ phải tuân theo những tiêu chuẩn chất lượng nội địa ở đất nước của người mua⁹¹.

Theo Điều 35.2.b, nếu người bán nêu rõ với người mua những mục đích mà hàng hoá sẽ được sử dụng tại thời điểm hợp đồng được ký, thì người bán sẽ phải giao hàng phù hợp để sử dụng cho những mục đích đó. Một khi người mua chứng minh được rằng hàng hoá không phù hợp để sử dụng cho một mục đích cụ thể nào đó, người bán sẽ vi phạm quy định này và người mua không cần phải tìm ra nguyên nhân của sự không phù hợp đó⁹².

Tuy nhiên, nếu người mua không dựa vào, hoặc sẽ không hợp lý nếu người mua dựa vào ý kiến hay phán đoán của người bán, thì người bán sẽ không vi phạm Điều 35.2.b. Ví dụ, nếu người mua có kinh nghiệm trong việc nhập khẩu loại hàng hoá đó, hoặc nếu người mua có kỹ năng và kiến thức bằng hoặc cao hơn người bán, thì sẽ không hợp lý nếu người mua dựa vào ý

⁹⁰ Đức, ngày 08/03/1995, Toà án Tối cao (New Zealand mussels case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950308g3.html>.

⁹¹ Đức, ngày 21/08/1995, Toà án Huyện Ellwangen (Spanish paprika case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950821g2.html>; New Zealand, ngày 30/07/2010, Toà án Thượng thẩm New Zealand (RJ & AM Smallmon v. Transport Sales Limited and Grant Alan Miller), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/100730n6.html>.

⁹² Thụy Sĩ, ngày 05/12/2002, Toà án Thương mại Aargau (Inflatable triumphal arch case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021105s1.html>.

kiến của người bán⁹³. Trong một số trường hợp khác, toà cũng đã nêu rằng sẽ không hợp lý nếu người mua dựa vào kiến thức của người bán về luật hoặc những tiêu chuẩn quản lý hành chính của đất nước người mua, trừ khi người mua chỉ rõ những luật hoặc tiêu chuẩn đó cho người bán biết⁹⁴.

Theo Điều 35.2.c, hàng được giao phải có các tính chất của hàng mẫu hoặc kiểu dáng mà người bán đã cung cấp cho người mua. Tuy nhiên, người mua nên lưu ý rằng điều này chỉ có hiệu lực nếu cả người bán và người mua cùng đồng ý trong hợp đồng là hàng giao sẽ có những tính chất đó⁹⁵. Trong trường hợp người mua là người đưa ra hàng mẫu, điều này sẽ được áp dụng nếu cả hai bên đồng ý trong hợp đồng là hàng hoá sẽ có những tính chất của hàng mẫu do người mua đưa ra⁹⁶.

Điều 35.3:

Trong trường hợp người bán vi phạm Điều 35.2, Điều 35.3 quy định rằng người bán vẫn sẽ không phải chịu trách nhiệm

⁹³ New Zealand, ngày 30/07/2010, Tòa án Thương mại New Zealand (RJ & AM Smallmon v. Transport Sales Limited and Grant Alan Miller), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/100730n6.html>; Đức, ngày 12/12/2006, Tòa án huyện Coburg (Plants case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061212g1.html>.

⁹⁴ Đức, ngày 08/03/1995, Tòa án Tối cao (New Zealand mussels case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950308g3.html>.

⁹⁵ Đức, ngày 15/09/1994, Tòa án Berlin (Shoes case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940915g1.html>.

⁹⁶ Bỉ, ngày 14/09/2005, Tòa án Thương mại Hasselt (Drukkerij Baillien en Maris NV v. Hunterskil Howard BV), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050914b1.html>; Đức, ngày 20/04/2006, Tòa án Aschaffenburg (Cotton twilled fabric case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060420g1.html>; Áo, ngày 09/11/1995, Tòa Phúc thẩm Graz (Marble slabs case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951109a3.html>.

nếu người bán có thể chứng minh⁹⁷ được rằng người mua biết hoặc không thể không biết rằng hàng hoá không phù hợp tại thời điểm hợp đồng được ký kết. Thông thường, nếu người mua kiểm tra và thử hàng trước khi mua, người bán sẽ không phải chịu trách nhiệm theo Điều 35.3⁹⁸. Tuy nhiên, nếu người bán biết được rằng hàng hoá không phù hợp nhưng lại cố ý không chỉ ra cho người mua biết, thì ngay cả khi người mua không thể không nhận ra rằng hàng hoá không phù hợp, người bán vẫn sẽ phải chịu trách nhiệm do cố ý lừa dối⁹⁹.

47. Theo CISG, khi rủi ro đã được chuyển từ người bán sang cho người mua, người bán có phải chịu trách nhiệm về việc hàng hóa không phù hợp với hợp đồng nữa không?

Điều 36.1 của CISG quy định người bán vẫn phải chịu trách nhiệm theo hợp đồng hoặc CISG nếu sự không phù hợp của hàng hoá nảy sinh tại thời điểm rủi ro được chuyển sang cho người mua, ngay cả khi sự không phù hợp của hàng hoá chỉ được phát hiện sau đó. Theo đó, thời điểm sự không phù hợp *xuất hiện*, thay vì thời điểm sự không phù hợp *được phát hiện*, mới là yếu tố quyết định trách nhiệm của người bán. Điều này đặc biệt có ý nghĩa quan trọng trong việc mua bán các hàng hóa nông lâm thủy hải sản. Trong một tranh chấp liên quan đến hạt

⁹⁷ Đức, ngày 17/01/2007, Tòa Phúc thẩm Saarbrücken (Marble panel case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070117g1.html>.

⁹⁸ Thụy Sĩ, ngày 28/10/1997, Tòa Phúc thẩm Valais (Second hand bulldozer case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/971028s1.html>.

⁹⁹ Đức, ngày 21/05/1996, Tòa Phúc thẩm Köln (Used car case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960521g1.html>.

ca cao¹⁰⁰, hợp đồng quy định rủi ro sẽ chuyển sang cho người mua tại thời điểm hàng hoá được bàn giao cho người vận chuyển đầu tiên. Bên cạnh đó, hợp đồng cũng yêu cầu người bán phải cung cấp cho người mua trước khi xuất hàng giấy chứng nhận từ một cơ quan kiểm định độc lập rằng hạt ca cao đạt chuẩn chất lượng quy định trong hợp đồng. Cơ quan kiểm định kiểm tra hàng và xuất giấy chứng nhận ba tuần trước khi hàng được đóng gói để vận chuyển. Tuy nhiên, lúc hàng đến nơi, người mua kiểm tra và phát hiện hàng không đúng theo chất lượng quy định trong hợp đồng. Tòa Phúc thẩm Lugano trong tranh chấp này đã nêu rằng người bán sẽ phải chịu trách nhiệm trong ba trường hợp sau đây: (1) nếu giấy chứng nhận của cơ quan kiểm định bị sai và hàng hoá đã không phù hợp tại thời điểm kiểm tra; (2) nếu hàng trở nên không phù hợp trong ba tuần sau khi kiểm tra và trước khi đóng gói; và (3) nếu sự không phù hợp đã có lúc hàng được chuyển cho người vận chuyển nhưng chỉ hiện rõ ra sau khi đã được chuyển đến người mua.

Ngược lại, nếu hàng hoá trở nên không phù hợp sau khi rủi ro đã được chuyển sang cho người mua, thì người bán không phải chịu trách nhiệm cho sự không phù hợp đó. Trong một tranh chấp liên quan đến nấm khô, hợp đồng có điều khoản CFR, theo đó rủi ro sẽ chuyển qua cho người mua tại thời điểm hàng được đưa qua khỏi lan can tàu (ship's rail) tại cảng bốc hàng. Vậy nên, khi nấm bị hỏng trong lúc vận chuyển, tòa án đã

¹⁰⁰ Thụy Sĩ, ngày 15/01/1998, Tòa án Phúc thẩm Lugano (Cocoa beans case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980115s1.html>.

phán xét rằng người bán không phải chịu trách nhiệm vì sự không phù hợp của nắm chỉ xuất hiện sau khi rủi ro đã được chuyển sang cho người mua¹⁰¹.

Tiếp theo, Điều 36.2 quy định trong trường hợp hàng hoá không phù hợp do lỗi của người bán, người bán sẽ phải chịu trách nhiệm ngay cả khi sự không phù hợp của hàng hoá chỉ xuất hiện sau khi rủi ro đã được chuyển sang cho người mua. Trong một vụ tranh chấp liên quan đến vỏ chai rượu, toà án đã phán xét rằng tuy người mua chịu rủi ro vỏ chai sẽ bị hư trong lúc vận chuyển, người bán vẫn phải chịu trách nhiệm vì đã vi phạm Điều 35.2.d khi không đóng gói hàng hoá thích hợp cho vận chuyển bằng xe tải¹⁰².

Đáng chú ý là Điều 36.2 quy định cụ thể nếu người bán đưa ra bảo đảm là trong một khoảng thời gian nhất định, hàng hoá vẫn sẽ phù hợp cho mục đích thông dụng hoặc mục đích cụ thể nào đó, hoặc vẫn duy trì được những tính chất hay đặc tính đã quy định, thì người bán sẽ phải chịu trách nhiệm nếu hàng hoá trở nên không phù hợp sau khi rủi ro đã được chuyển sang cho người mua. Người mua sẽ phải chứng minh rằng người bán đã đưa ra lời đảm bảo nói trên. Ví dụ, trong một tranh chấp liên quan đến hoa, toà án đã quyết định người mua không phải chịu trách nhiệm về việc hoa không nở suốt mùa hè vì người mua đã

¹⁰¹ Argentina, ngày 31/10/1995, Tòa Phúc thẩm (Bedial v. Muggenburg), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951031a1.html>.

¹⁰² Đức, ngày 14/12/2006, Tòa Phúc thẩm Koblenz (Bottles case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061214g1.html>.

không thể chứng minh được người bán đã đảm bảo rằng hoa sẽ nở suốt mùa hè¹⁰³.

48. CISG quy định về việc kiểm tra hàng hóa như thế nào?

Theo Điều 38.1 CISG, người mua phải tiến hành kiểm tra hàng hóa hoặc đảm bảo đã có sự kiểm tra hàng hóa trong một thời hạn ngắn nhất mà thực tế có thể làm được tùy vào từng tình huống cụ thể. Bên cạnh quy định mang tính nguyên tắc chung này, Điều 38.2 và 38.3 cho phép xác định việc kiểm tra hàng hóa trong trường hợp hợp đồng có quy định về việc chuyên chở và trong trường hợp điểm đến của hàng bị thay đổi trong thời gian hàng đang trên đường vận chuyển. Cụ thể:

Thứ nhất, về nguyên tắc chung: Như đã nói ở trên, việc kiểm tra hàng hóa phải được tiến hành “trong một thời hạn ngắn nhất” tùy thuộc vào từng tình huống cụ thể. Thực tiễn án lệ đã cho thấy:

- *Người tiến hành kiểm tra hàng hóa:* vì Điều 38.1 quy định người mua “có nghĩa vụ kiểm tra hàng hóa” hoặc “đảm bảo đã có sự kiểm tra hàng hóa”, nên việc kiểm tra hàng hóa này có thể được tiến hành bởi chính người mua hoặc người khác. Tòa án quận Ascheffenburg (Đức) trong phán quyết ngày 20/04/2006 đối với tranh chấp giữa nguyên đơn (người mua Đức) và bị đơn (người bán Bỉ) về hợp đồng mua bán bông đã giải thích: “Việc kiểm tra hàng hóa theo quy định của Điều 38 CISG có thể được

¹⁰³ Áo, ngày 01/07/1994, Tòa Phúc thẩm Innsbruck (Garden flowers case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940701a3.html>.

*thực hiện bởi chính người mua, nhân viên của người mua hoặc những người khác. Người bán và người mua có thể cùng nhau kiểm tra hàng hóa hoặc thỏa thuận giao việc kiểm tra hàng hóa cho một tổ chức giám định chuyên nghiệp”*¹⁰⁴. Ngoài ra, việc kiểm tra hàng hóa cũng có thể được tiến hành bởi khách hàng của người mua, nhà thầu phụ, một chuyên gia do người mua chỉ định hoặc cơ quan giám định nhà nước. Trong trường hợp này, người mua phải chịu trách nhiệm về việc kiểm tra hàng hóa đó¹⁰⁵.

- *Thế thức kiểm tra hàng hóa*: vì Điều 38.1 không nói rõ về thế thức kiểm tra hàng hóa, nên, thế thức kiểm tra hàng hóa sẽ phụ thuộc vào thỏa thuận của các bên, thói quen được thiết lập giữa các bên hoặc tập quán thương mại, có thể kiểm tra bằng mắt thường hoặc sử dụng chuyên gia, kiểm tra toàn bộ hoặc ngẫu nhiên. Khi không thể xác định được thế thức kiểm tra hàng hóa trên cơ sở các yếu tố này, án lệ chỉ ra rằng việc kiểm tra phải được tiến hành một cách “hợp lý”¹⁰⁶, “chuyên sâu và chuyên nghiệp”. Việc kiểm tra với chi phí cao, đắt đỏ không được coi là “hợp lý”. Nội dung kiểm tra có thể căn cứ vào loại hàng hóa, việc đóng gói, khả năng của người mua và thường

¹⁰⁴ Landgericht Ascheffenburg, Germany, 20 April 2006, xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060420g1.html>.

¹⁰⁵ UNCITRAL, *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2012 edition, United Nations, New York, 2012, trang 161, đoạn 9.

¹⁰⁶ CLOUT Case N^o. 892 (Kantonsgericht Schaffhausen, Switzerland, 27 January 2004), xem tại: http://www.uncitral.org/clout/clout/data/che/clout_case_892_leg-2645.html.

“phải bao trùm tất cả các khía cạnh về tính phù hợp của hàng hóa và phải chỉ ra tất cả khiếm khuyết của hàng hóa mà một người mua được cho là có thể phát hiện ra được”¹⁰⁷.

- *Thời hạn kiểm tra*: thời hạn kiểm tra được quy định trong Điều 38.1 của CISG nhằm mục đích tạo điều kiện cho người mua kiểm tra sự phù hợp của hàng hóa, từ đó phát hiện ra các khuyết tật của hàng hóa trước khi người mua bán lại hàng hóa đó cho người khác và cho biết người mua có chấp nhận là hàng hóa phù hợp với hợp đồng hay không. Quy tắc kiểm tra hàng hóa trong “một thời hạn ngắn nhất mà thực tế có thể làm được tùy tình huống cụ thể” được nhiều cơ quan giải quyết tranh chấp áp dụng một cách chặt chẽ. Tuy nhiên, vì CISG không đưa ra tiêu chí xác định thế nào là “thời hạn ngắn nhất”, do đó, tiêu chí này thường được xác định tùy thuộc vào từng tình huống cụ thể. Các án lệ về điều khoản này cũng cho thấy một số tiêu chí có thể được sử dụng để xác định “thời hạn ngắn nhất” như: các khía cạnh liên quan đến người mua (tình trạng cá nhân hay thương mại của người mua...), loại hàng hóa, mức độ phức tạp của hàng hóa tính chất của hàng hóa (hàng dễ hỏng, hàng mang tính chất thời vụ...), khối lượng hàng được giao, khối lượng công việc cần thực hiện để kiểm tra hàng hóa... Một số tiêu chí khác nữa cũng có thể sử dụng như: tính chuyên nghiệp/kinh nghiệm của người mua; sự sẵn có của cơ sở vật chất cho kiểm tra; thời hạn,

¹⁰⁷ CLOUT Case N° 828 (Gerechtshof ‘s-Hertogenbosch, the Netherlands, 2 January 2007), xem tại: http://www.uncitral.org/clout/clout/data/nld/clout_case_828_leg-2571.html.

hình thức sử dụng hay hình thức bán lại mà người mua mong muốn thực hiện, theo thói quen, thực tiễn và các yếu tố khác của hoàn cảnh¹⁰⁸.

Thực tiễn án lệ áp dụng Điều 38.1 cũng cho thấy một số thời hạn sau đây đã được ghi nhận là đáp ứng yêu cầu về thời hạn mà quy định này đặt ra như: một tháng sau ngày giao hàng; hai tuần sau ngày giao hàng đầu tiên được thỏa thuận trong hợp đồng; một tuần sau ngày giao hàng; một vài ngày sau khi giao hàng tại cảng đến; ba ngày sau khi hàng được giao cho người mua; hai ngày sau khi giao hàng hay thậm chí là ngay vào ngày giao hàng cho người mua¹⁰⁹.

Thứ hai, kiểm tra hàng hóa trong các trường hợp đặc biệt, Điều 38.2 và 38.3 xác định việc kiểm tra hàng hóa đối với một số trường hợp đặc biệt sẽ được tiến hành như sau:

- Khi hợp đồng có quy định về việc chuyên chở hàng hóa, việc kiểm tra có thể được thực hiện vào lúc hàng hóa tới nơi đến (Điều 38.2);

- Nếu địa điểm của hàng bị thay đổi trong thời gian hàng đang trên đường vận chuyển hoặc hàng được người mua gửi đi tiếp và khi đó người mua không có khả năng hợp lý để kiểm tra hàng hóa, còn người bán đã biết hay đáng lẽ phải biết khi giao

¹⁰⁸ Xem trong CLOUT Vụ việc số. 423 Tòa Oberster Gerichtshof ngày 27 tháng 8 năm 1999.

¹⁰⁹ UNCITRAL, *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 2012 edition, United Nations, New York, 2012, trang 162, đoạn 13-14.

kết hợp đồng về khả năng thay đổi lộ trình hay gửi tiếp đó, thì việc kiểm tra có thể được dời lại đến khi hàng tới nơi đến mới.

Phần lớn các quy định của Điều 38 CISG nêu trên đã được nội luật hóa, thể hiện qua quy định của Điều 44 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005.

49. Sau khi người mua đã kiểm tra hàng hóa, nếu phát hiện ra hàng hóa không phù hợp thì thời hạn người mua phải thông báo cho người bán biết là bao lâu để không mất quyền khiếu nại?

Tại Điều 39 của CISG đã quy định người mua phải thông báo cho người bán về việc không phù hợp đó trong một thời hạn hợp lý kể từ lúc người mua đã phát hiện ra sự không phù hợp đó. Thời hạn này không được quá 2 năm kể từ ngày hàng hóa đã thực sự được giao cho người mua trừ phi thời hạn này trái ngược với thời hạn bảo hành quy định trong hợp đồng. Tuy nhiên, thời hạn hợp lý được xác định dựa trên cách giải thích của các tòa án. Thời hạn này có thể là 1 ngày, 1 tuần hoặc 1 tháng, tùy thuộc vào tình tiết vụ việc, tính chất hàng hóa, các yêu cầu về phương tiện, nhân lực, phương thức sử dụng... Ví dụ, các tòa án ở Áo thông thường sẽ cho phép một thời hạn khoảng 2 tuần kể từ khi phát hiện ra khiếm khuyết của hàng hóa¹¹⁰ còn Tòa án Tối cao sẽ cho phép 14 ngày để thực hiện cả thông báo và kiểm tra hàng

¹¹⁰ Xem các phán quyết của Tòa án Áo trong CLOUT vụ việc số 1057 Tòa Oberster Gerichtshof ngày 2 tháng 4 năm 2009; Tòa Oberlandesgericht Linz ngày 1 tháng 6 năm 2005; vụ việc số 538 Tòa Oberlandesgericht Innsbruck ngày 26 tháng 4 năm 2002.

hóa¹¹¹. Ngoài ra, cũng có một số trường hợp ngoại lệ trong đó tòa án cho phép thời hạn thông báo dài hơn, có thể lên đến 2 tháng¹¹². Vì vậy, để có thể thực hiện quyền khiếu nại của mình thì người mua tốt nhất là phải thông báo cho người bán ngay lập tức khi phát hiện ra hàng hóa không phù hợp.

50. Người mua cần thông báo những gì khi phát hiện hàng hóa không phù hợp cho bên bán?

CISG không qui định về nội dung chi tiết của thông báo khiếu nại của người mua đối với người bán về việc hàng hóa không phù hợp. Tuy nhiên, các tòa án thường yêu cầu người mua phải thông báo đủ chi tiết để người bán có cơ sở kiểm tra riêng hàng hóa và thực hiện những hành động cần thiết nhằm khắc phục các khiếm khuyết và sự không phù hợp của hàng hóa. Nếu như các khiếm khuyết của hàng hóa có thể mô tả chính xác thì người mua phải mô tả các khiếm khuyết đó và cung cấp thông tin cho người bán một cách kịp thời. Đồng thời, thông báo cũng cần đưa ra yêu cầu khắc phục các hậu quả do hàng hóa gây nên cho người bán¹¹³. Đối với trường hợp hàng bị thiếu, cần

¹¹¹ Trong án lệ ngày 27 tháng 8 năm 1999, Tòa Oberster Gerichtshof có khẳng định rằng trong trường hợp thông thường người mua phải thông báo cho người bán theo điều 39 khoản 1 trong vòng 14 ngày kể từ khi giao hàng.

¹¹² Ví dụ như trong án lệ trước đó ngày 27 tháng 5 năm 1997 đối với hàng hóa là bộ thăng bằng khoan sâu (Deep drill stabilizers) thì Tòa Tối cao Áo lại cho phép đến 1 tháng, ngoài ra còn có Tòa Oberlandesgericht Innsbruck cho phép đến 2 tháng thông báo từ khi phát hiện cho dù đó là lô hàng hoa, có thể xem là dễ hư hỏng.

¹¹³ Xem phán quyết của Tòa Landgericht München ngày 8 tháng 2 năm 1995 trong CLOUT vụ việc số 131.

phải chỉ rõ bộ phận, số lượng thiếu... của hàng hóa¹¹⁴. Những thông báo chỉ mang tính chung chung như: “chất lượng xấu”, “có khiếm khuyết”, “bề ngoài kém”, “đáng ngờ”, “có vấn đề”... sẽ không có hiệu lực trước tòa. Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 không đề cập đến nội dung khi khiếu nại bên mua phải nêu ra vấn đề gì, tuy nhiên thiết nghĩ cách qui định và giải thích của các tòa án khi áp dụng và giải thích CISG về vấn đề này là phù hợp và hợp lý, do đó Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 nên được áp dụng và giải thích theo hướng như vậy.

51. Thông báo của người mua về việc hàng hóa không phù hợp đối với người bán sẽ được lập dưới hình thức nào?

Điều 39 CISG không hề đề cập đến quy định về hình thức thông báo. Tuy nhiên vấn đề này có thể được giải thích thông qua Điều 11, Điều 29 và Điều 7.2 CISG, có nghĩa là có thể áp dụng bằng bất kỳ hình thức nào. Trong thực tiễn xét xử, các tòa án khi giải thích vấn đề này hầu hết đều cho phép người mua thông báo bằng bất cứ hình thức nào cả kể bằng lời nói, điện thoại hay bằng văn bản, miễn sao trong thời hạn hợp lý và đủ các yêu cầu về chi tiết của thông báo¹¹⁵. Tuy nhiên, đối với các trường hợp thông báo bằng điện thoại hay tương đương vậy, tòa án sẽ yêu cầu người mua đưa ra các dẫn chứng cũng như nội dung của thông báo, và có rất nhiều trường hợp người mua đã

¹¹⁴ Xem phán quyết của Tòa Oberlandesgericht Koblenz ngày 31 tháng 1 năm 1997, Tòa án tối cao Đức ngày 4 tháng 12 năm 1996 trong CLOUT vụ việc số 282.

¹¹⁵ Ví dụ như các Tòa án OLG Flensburg (19/1/2001), OLG Schleswig (22/8/2002), Landgericht Stendal (12/10/2000) đều cho phép thông báo bằng lời nói thông qua điện thoại.

không đảm bảo được việc chứng minh này và bị mất quyền khiếu nại hàng hóa không phù hợp. Do đó, dù thông báo dưới bất kỳ hình thức nào thì người mua phải chú ý lưu lại các dẫn chứng về thông báo của mình. Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 cũng không đề cập tới hình thức của việc thông báo hàng hóa không phù hợp với người bán nhưng vì Việt Nam qui định hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải lập bằng văn bản, cũng như việc Việt Nam bảo lưu Điều 11 CISG khi gia nhập, có thể thấy rằng việc thông báo này cần phải lập bằng văn bản.

52. Trong trường hợp mà người bán đã biết hoặc lẽ ra phải biết về các khiếm khuyết của hàng hóa nhưng không thông báo cho người mua và cố ý che giấu, thì người mua có cần thông báo kịp thời để đảm bảo quyền lợi không?

Điều 40 CISG qui định đối với các khuyết tật mà người bán đã biết và cố tình che giấu người mua, thì tòa cho phép người mua không cần thông báo kịp thời. Ví dụ như Tòa án Quận Trier của Đức¹¹⁶, trong vụ kiện giữa người mua mặt hàng rượu ở Đức với người bán ở Ý, cho rằng người bán đã cố tình pha rượu với nước nên cho phép người mua không cần gửi thông báo cho dù người mua đã không kiểm tra hàng lúc được giao. Tuy nhiên, các tòa án cũng đều thống nhất với nhau rằng trong mọi trường hợp, người mua có nghĩa vụ chứng minh các bằng chứng liên quan đến hành vi sai trái, hiểu biết sai hoặc sự chậm trễ thông báo của người bán. Do đó để bảo vệ quyền lợi của mình, tốt nhất

¹¹⁶ Vụ việc trong CLOUT số 170 Tòa án Đức LG Trier ngày 12 tháng 10 năm 2005, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951012g1.html>.

người mua nên thực hiện việc kiểm tra hàng hóa và thông báo cho người bán biết khuyết tật mà mình phát hiện. Mặc dù không có điều khoản nào trong Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 qui định trực tiếp vấn đề người mua có phải thông báo cho người bán không khi người bán đã biết hoặc lẽ ra phải biết về khiếm khuyết của hàng hóa, nhưng Điều 44.5 của Luật này quy định nếu người bán biết hoặc phải biết về khiếm khuyết của hàng hóa nhưng không thông báo cho người mua thì người bán vẫn phải chịu trách nhiệm về những khiếm khuyết đó. Cách quy định này sẽ đem lại cùng kết quả như Điều 40 CISG.

53. Thời hạn khiếu nại người bán khi người bán có hành vi vi phạm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế được quy định như thế nào trong CISG?

Khi người bán vi phạm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, theo CISG, người mua có thể tiến hành khiếu nại người bán. Theo Điều 39.2 CISG, trong mọi trường hợp, người mua phải tiến hành khiếu nại người bán trong thời hạn 2 (hai) năm kể từ ngày hàng hóa đã thực sự được giao cho người mua, trừ khi thời hạn này trái ngược với thời hạn bảo hành được quy định trong hợp đồng.

Tuy nhiên, trước khi thực hiện việc khiếu nại, người mua cũng phải thực hiện một số yêu cầu khác theo quy định của CISG như:

- Thông báo cho người bán về sự không phù hợp của hàng hóa trong một thời hạn hợp lý kể từ lúc người mua phát hiện ra

hoặc đáng lẽ phát hiện ra sự không phù hợp đó (Điều 39.1). Nếu không thực hiện việc thông báo này, người mua sẽ mất quyền khiếu nại người bán về sự không phù hợp của hợp đồng.

- Thông báo cho người bán những thông tin về tính chất của quyền hạn hay yêu sách của người thứ ba, trong một thời hạn hợp lý kể từ lúc người mua đã biết hoặc đáng lẽ phải biết về quyền hoặc yêu sách đó (Điều 43.1). Trường hợp này được áp dụng khi có quyền hoặc yêu sách của người thứ ba liên quan đến quyền sở hữu hàng hóa hoặc quyền sở hữu trí tuệ theo quy định của Điều 41 và 42 CISG. Nếu người mua không tiến hành thông báo thì người mua cũng sẽ mất quyền khiếu nại người bán về vấn đề có liên quan.

Như vậy, có thể thấy, thời hạn khiếu nại được quy định theo CISG có nhiều điểm khác biệt so với Luật Thương mại Việt Nam năm 2005. Điều 318 Luật Thương mại năm 2005 quy định về thời hạn khiếu nại như sau:

- Đối với trường hợp khiếu nại về số lượng: thời hạn khiếu nại là ba tháng, kể từ ngày giao hàng;

- Đối với trường hợp khiếu nại về chất lượng: thời hạn khiếu nại là sáu tháng kể từ ngày giao hàng. Nếu hàng hóa có bảo hành, thời hạn khiếu nại là ba tháng, kể từ khi hết thời hạn bảo hành;

- Đối với các trường hợp vi phạm khác: thời hạn khiếu nại là chín tháng kể từ ngày bên vi phạm phải hoàn thành nghĩa vụ theo hợp đồng hoặc kể từ ngày hết thời hạn bảo hành.

54. Khi người bán có hành vi vi phạm hợp đồng, theo CISG, người mua có quyền áp dụng chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng không? Nếu có, thì chế tài này được áp dụng như thế nào?

Khi người bán có hành vi vi phạm hợp đồng, theo CISG, người mua có quyền áp dụng chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng. Chế tài này được quy định tại các Điều 46, 47 và 48 của CISG.

Trước tiên, Điều 46.1 CISG cho phép người mua có thể yêu cầu người bán thực hiện các nghĩa vụ của mình (như yêu cầu người bán giao hàng, yêu cầu người bán cung cấp bảo lãnh ngân hàng theo quy định của hợp đồng, yêu cầu người bán giao chứng từ, yêu cầu người bán giao hàng đúng chất lượng v.v...). Việc chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng được nêu lên đầu tiên trong số các chế tài mà CISG quy định (từ Điều 46 đến 52) để người mua có thể áp dụng khi quyền lợi của họ bị ảnh hưởng cho thấy CISG hướng đến duy trì quan hệ hợp đồng giữa các bên trong mọi chừng mực có thể¹¹⁷.

Theo Điều 46.1 CISG, người mua có thể yêu cầu người bán thực hiện đúng nghĩa vụ với điều kiện nghĩa vụ đó tồn tại trên thực tế và nghĩa vụ đó chưa được thực hiện hoặc được thực hiện không tốt. Đồng thời, người mua cũng phải tuân thủ các quy định được nêu tại Điều 38 và 39 của CISG. Cuối cùng, người mua phải đưa ra

¹¹⁷ UNCITRAL, *Commentary on the Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods prepared by the Secretariat, A/CONF.97/5*, trang 227, đoạn 3.

yêu cầu người bán thực hiện nghĩa vụ của mình¹¹⁸.

Có thể thấy, quy định tại Điều 46.1 là quy định mang tính nguyên tắc chung. Các Điều 46 (khoản 2, khoản 3) cũng như Điều 47 bổ sung những quy định cụ thể hơn mà người mua có thể áp dụng. Đó là:

- Người mua có thể yêu cầu người bán giao hàng thay thế, nếu hàng hóa không phù hợp với hợp đồng và sự không phù hợp đó cấu thành một vi phạm cơ bản hợp đồng (Điều 46.2).

- Người mua có thể yêu cầu người bán tiến hành loại trừ sự không phù hợp của hàng hóa, nếu hàng giao không phù hợp với hợp đồng (Điều 46.3). Tuy nhiên yêu cầu này sẽ không được giải quyết nếu nó bị coi là không hợp lý theo tất cả các tình tiết.

Cả hai khoản nêu trên cũng nói rõ yêu cầu thay thế hàng hóa hoặc yêu cầu loại trừ sự không phù hợp của hàng hóa phải được người mua đưa cùng một lúc với thông báo về sự không phù hợp theo Điều 39 hoặc trong một thời hạn hợp lý sau đó.

- Người mua cũng có thể cho người bán thêm một thời hạn bổ sung hợp lý để người bán thực hiện nghĩa vụ (Điều 47.1). Đây là quyền chứ không phải là trách nhiệm của người mua¹¹⁹. Ví dụ: khi người bán không giao hàng theo đúng thời hạn được quy định trong hợp đồng, người mua có thể, vì lợi ích của mình,

¹¹⁸ UNCITRAL, *Commentary on the Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods prepared by the Secretariat, A/CONF.97/5*, trang 227, đoạn 5-6.

¹¹⁹ Xem: Oberlandesgericht Hamburg, Germany, 4 July 1997, Unilex.

cho người bán thêm một thời hạn bổ sung để người bán thực hiện nghĩa vụ giao hàng của mình. Nếu người bán không giao hàng trong thời hạn bổ sung đó, người mua có thể hủy bỏ hợp đồng mà không cần phải chỉ ra rằng sự chậm trễ trong việc thực hiện nghĩa vụ giao hàng của người bán là cấu thành một vi phạm cơ bản (Điều 49.1.b của CISG)¹²⁰. Tuy nhiên, Điều 47.2 cũng xác định rõ, trước khi khoảng thời hạn bổ sung đó kết thúc, người mua không được sử dụng đến bất cứ chế tài nào khác, trừ chế tài buộc bồi thường thiệt hại. Luật Thương mại năm 2005 cũng có quy định tương tự về buộc thực hiện hợp đồng tại các Điều 297, 298 và 299.

55. Khi người bán giao hàng không phù hợp với hợp đồng, CISG có cho phép người mua giảm giá hàng hóa hay không?

Theo quy định của Điều 50 CISG, khi người bán giao hàng không phù hợp hợp đồng, người mua có thể giảm giá hàng hóa, tỷ lệ với sự khác biệt giữa giá trị thực của hàng hóa vào lúc giao hàng và giá trị mà đáng lẽ hàng hóa phù hợp với hợp đồng có được vào thời điểm giao hàng. Như vậy, CISG cho phép người mua có thể giảm giá hàng hóa. Tuy nhiên, việc người mua giảm giá hàng hóa chỉ có thể áp dụng khi thỏa mãn các điều kiện sau đây:

Thứ nhất, người mua chỉ có thể giảm giá hàng hóa nếu hàng giao không phù hợp với hợp đồng theo các quy định được

¹²⁰ Xem thêm: CLOUT case No. 846 (U.S. Court of Appeals for the Third Circuit, United States, 19 July 2007).

nêu tại Điều 35 CISG. Điều này cho thấy, khi người bán giao hàng chậm hoặc khi người bán không thực hiện hoặc thực hiện không tốt bất kỳ nghĩa vụ nào khác không liên quan đến sự phù hợp của hàng hóa, thì người mua không thể giảm giá hàng hóa¹²¹. Vì người mua chỉ có thể giảm giá hàng hóa khi hàng hóa không phù hợp với hợp đồng, nên người mua cũng sẽ phải tuân thủ quy định của Điều 39 hoặc Điều 43 liên quan đến việc thông báo về sự không phù hợp của hàng hóa.

Tuy nhiên, Điều 50 CISG cũng xác định rõ ngay cả khi hàng hóa mà người bán giao là không phù hợp với hợp đồng, thì người mua cũng không thể giảm giá hàng hóa nếu người bán đã loại trừ mọi thiếu sót trong việc thực hiện nghĩa vụ của mình theo quy định của Điều 37 hoặc Điều 48 CISG hoặc khi người mua từ chối chấp nhận việc thực hiện của người bán theo quy định của hai điều khoản nói trên.

Thứ hai, người mua phải biểu thị rõ ý định giảm giá hàng hóa của mình. Đây là điều kiện được một tòa án của Đức đưa ra trong phán quyết năm 1994 của mình¹²². Đồng thời, một tòa án khác cũng đã xác định việc người mua từ chối thanh toán tiền hàng được coi là một lý do đủ để biểu thị ý định giảm giá của người mua¹²³.

¹²¹ UNCITRAL, *Commentary on the Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods prepared by the Secretariat*, A/CONF.97/5, trang 243, đoạn 3.

¹²² Xem: CLOUT case No. 83 (Oberlandesgericht München, Germany, 2 March 1994).

¹²³ Xem: CLOUT case No. 724 (Oberlandesgericht Koblenz, Germany, 14 December 2006).

Khi áp dụng biện pháp giảm giá hàng hóa, người mua vẫn có thể yêu cầu người bán bồi thường thiệt hại. Tuy nhiên, nếu được áp dụng đồng thời, người mua chỉ có thể đòi bồi thường thiệt hại cho những thiệt hại nằm ngoài giá trị hàng hóa bị giảm sút bởi phần giảm sút này đã được tính đến khi áp dụng biện pháp giảm giá hàng hóa¹²⁴.

Trong luật Việt Nam, biện pháp giảm giá không được quy định trong Luật Thương mại năm 2005. Điều 445 Bộ luật Dân sự năm 2015 cho phép người mua được quyền áp dụng biện pháp này nếu người mua phát hiện ra khuyết tật của vật mua bán làm mất giá trị hoặc giảm sút giá trị sử dụng của vật đó. Tuy nhiên Bộ luật Dân sự năm 2015 không quy định cụ thể chi tiết về quyền và các điều kiện đi kèm với quyền áp dụng biện pháp giảm giá của bên mua.

¹²⁴ UNCITRAL, *Commentary on the Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods prepared by the Secretariat*, A/CONF.97/5, trang 243, đoạn 8.

PHẦN 4

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA VÀ CÁC BIỆN PHÁP ĐƯỢC ÁP DỤNG KHI NGƯỜI MUA VI PHẠM HỢP ĐỒNG

Mục 1- Nghĩa vụ của người mua

56. Hợp đồng không có quy định về giá thì xác định giá như thế nào?

Trong một số trường hợp, các bên xác lập hợp đồng mà không quy định cụ thể về giá, cũng không nêu rõ phương thức để xác định giá thì Điều 55 CISG đưa ra cách thức giúp các bên có thể xác định về giá cả, đó là các bên, trừ phi có tuyên bố trái ngược, sẽ được xem là đã ngầm ý dẫn chiếu tới giá được áp dụng chung cho loại hàng hóa đó tại thời điểm xác lập hợp đồng trong những điều kiện tương tự của ngành buôn bán hữu quan (về mối quan hệ giữa Điều 14 và Điều 55, xem thêm câu hỏi 26). Thực tiễn nghiên cứu cho thấy, việc hợp đồng xác lập mà không xác định giá như vậy sẽ gây rủi ro cho cả hai bên vì ngay cả khi áp dụng Điều 55 thì cũng gặp khó khăn do thị trường luôn biến động và cũng như việc xác định thị trường cơ sở để tính giá. Cách thức này chỉ thường được áp dụng đối với các mặt hàng (chủ yếu là nông sản như cà phê, bông...) theo đó giá cả được ấn định một cách rõ ràng trên các sàn giao dịch hàng hóa quốc tế. Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 cũng có giải pháp cho các bên trong trường hợp các bên không qui định giá trong hợp đồng, theo đó Điều 52 qui định: “Trường hợp không có thoả thuận về giá hàng hoá, không có thoả thuận về phương pháp xác định giá và cũng không có bất kỳ chỉ dẫn nào khác về

giá thì giá của hàng hoá được xác định theo giá của loại hàng hoá đó trong các điều kiện tương tự về phương thức giao hàng, thời điểm mua bán hàng hoá, thị trường địa lý, phương thức thanh toán và các điều kiện khác có ảnh hưởng đến giá”.

57. Trường hợp trong hợp đồng không xác định rõ thời điểm thanh toán thì người mua phải thanh toán vào thời điểm nào?

Theo Điều 58.1 CISG, khi người mua không có nghĩa vụ thanh toán vào một thời điểm cụ thể được nêu trong hợp đồng thì thời điểm thanh toán là khi hàng hóa hoặc chứng từ nhận hàng đã được đặt dưới quyền định đoạt của người mua. Ví dụ với điều kiện mua hàng tại xưởng, hàng hóa sẽ nhanh chóng được đặt dưới sự định đoạt của người mua, người mua có thể thanh toán tại lúc nhận hàng đó nếu hợp đồng không nêu rõ thời điểm thanh toán. Trong mua bán quốc tế sử dụng, đặc biệt là sử dụng hình thức vận tải đa phương tiện, vận đơn là chứng từ quan trọng để người mua có thể nhận được hàng. Khi giao hàng cho người chuyên chở, người bán sẽ nhanh chóng gửi 01 bộ vận đơn đầy đủ cho người mua. Thông thường người bán cũng sẽ nhanh chóng cầm vận đơn đến ngân hàng để yêu cầu được thanh toán. Tuy nhiên trong trường hợp hợp đồng không nêu rõ thời điểm thanh toán là ngay khi hàng được giao thì người mua có nghĩa vụ thanh toán sau khi đã nhận được bộ vận đơn. Cũng cần lưu ý rằng người mua không có nghĩa vụ thanh toán cho đến khi có thể kiểm tra xong hàng hóa trong trường hợp có thỏa thuận về việc kiểm tra hàng hóa trước khi giao hàng. Luật Thương mại Việt Nam

năm 2005 có qui định về thời hạn thanh toán tại Điều 55, theo đó trừ trường hợp các bên có thỏa thuận, thì bên mua phải thanh toán cho bên bán vào thời điểm bên bán giao hàng hoặc giao chứng từ liên quan đến hàng hóa.

58. Người mua phải tuân thủ biện pháp và thủ tục gì khi thực hiện nghĩa vụ thanh toán?

Nghĩa vụ thanh toán của người mua được qui định tại Điều 54 CISG, theo đó, nghĩa vụ này bao gồm việc thực hiện các biện pháp và các thủ tục mà hợp đồng hoặc bất kỳ luật nào đòi hỏi để có thể thực hiện được thanh toán tiền hàng. Điều này đã đặt cho người mua nghĩa vụ thực hiện các bước và thủ tục thanh toán theo hợp đồng hoặc luật qui định, nó cũng ngầm chỉ rằng người mua phải chịu chi phí cho các hoạt động đó. Ví dụ như hợp đồng quy định thanh toán bằng thư tín dụng, thì người mua phải thực hiện các bước mở thư tín dụng theo qui định, hay nói cách khác người mua phải có hợp đồng với ngân hàng về việc mở thư tín dụng. Nếu người mua không thực hiện các bước và thủ tục này thì người bán có thể áp dụng các chế tài để bảo vệ quyền lợi cho mình, tất nhiên là trừ những trường hợp miễn trách được qui định ở Điều 79 CISG. Mặc dù thuật ngữ “thủ tục” không được giải thích ở Điều này, nhưng ở đây có nghĩa là thủ tục liên quan đến việc thanh toán. Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 tại khoản 2 Điều 50 cũng quy định tương tự, theo đó người mua phải tuân thủ các phương thức thanh toán, thực hiện hiện việc thanh toán theo trình tự, thủ tục đã thỏa thuận và theo quy định của pháp luật.

59. Nếu các bên không có thỏa thuận trước về địa điểm thanh toán, vậy thì người mua sẽ thanh toán tại đâu?

Theo Điều 57.1 Công ước Viên năm 1980, nếu bên mua không bị ràng buộc phải thanh toán tại một địa điểm cụ thể theo thỏa thuận hoặc việc thanh toán không ảnh hưởng đến việc giao hàng, họ sẽ thanh toán cho bên bán tại địa điểm kinh doanh của bên bán¹²⁵. Trong trường hợp thanh toán phải được làm cùng lúc với việc giao hàng hoặc chứng từ thì địa điểm sẽ là nơi giao hàng hoặc chứng từ. Tuy nhiên cần lưu ý nếu một bên phải thực hiện nghĩa vụ trước bên còn lại thì địa điểm thanh toán này sẽ không được áp dụng¹²⁶. Điều 57 CISG không quy định cụ thể về các loại chứng từ được áp dụng. Tuy nhiên, một số án lệ đã cho thấy, các chứng từ thuộc phạm vi Điều 57 nhắc tới bao gồm hóa đơn¹²⁷ và các chứng từ được nêu trong hợp đồng. Đối với “nơi giao hàng”, trên thực tế việc bên bán giao hàng sẽ diễn ra trước, sau đó bên mua mới thanh toán tiền. Hai hành vi này diễn ra liên tiếp nên Điều 57.1.b CISG vẫn có thể được áp dụng¹²⁸. Quy định này là tương đồng với Luật Thương mại Việt Nam năm 2005, tuy nhiên tại Điều 54 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 có quy định cụ thể về xác định địa điểm kinh doanh của bên bán vào thời điểm giao kết hợp đồng, nếu không có địa điểm kinh doanh thì tại nơi cư trú của bên bán.

¹²⁵ Xem trong CLOUT vụ việc số .605 [2001] Oberster Gerichtshof (Austria).

¹²⁶ UNCITRAL, *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Conventions on Contracts for International Sale of Goods*, 2012 edition, trang 273.

¹²⁷ Xem trong CLOUT vụ việc số 217 [1997] Handelsgericht Aargau (Switzerland).

¹²⁸ UNCITRAL, *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Conventions on Contracts for International Sale of Goods*, 2012 edition, trang 174.

60. Người mua đều phải nhận hàng trong mọi trường hợp hay không? Nếu không, trường hợp nào người mua được phép không nhận hàng?

Nhận hàng là nghĩa vụ của người mua theo Điều 53 CISG, đồng thời theo Điều 60 cũng quy định về nghĩa vụ nhận hàng của người mua, tuy nhiên không phải trường hợp nào người mua cũng phải nhận hàng. Có những trường hợp người mua không phải nhận hàng như: người bán giao hàng trước thời hạn theo qui định theo Điều 52.1 CISG thì người mua có quyền lựa chọn chấp nhận hoặc từ chối việc nhận hàng qui định này là hợp lý vì nếu người mua phải nhận hàng thì sẽ gây ra những bất tiện và phát sinh chi phí lưu kho cho họ; hoặc theo Điều 52.2 khi người bán giao nhiều hơn số lượng quy định thì người mua có quyền chấp nhận hay từ chối việc giao hàng vượt trội này¹²⁹. Ngoài ra, nếu trong trường hợp người bán đã vi phạm cơ bản nghĩa vụ của mình theo Điều 25 hoặc không hoàn thành trong thời hạn bổ sung hợp lý, theo Điều 47, thì người mua được hủy bỏ hợp đồng, theo đó người mua không có nghĩa vụ phải nhận hàng.

61. Nghĩa vụ nhận hàng của người mua có phải chỉ là tiếp nhận hàng hóa từ người chuyên chở?

Điều 60 CISG đã chỉ ra việc nghĩa vụ nhận hàng của người mua không chỉ là đơn giản tiếp nhận hàng hóa do người bán

¹²⁹ Lưu ý đối với trường hợp nếu bên mua không thể từ chối số lượng vượt trội vì bên bán thuê vận chuyển bằng vận đơn duy nhất cho toàn bộ lô hàng nhằm thanh toán toàn bộ tiền hàng cho lô hàng thì bên mua có thể hủy hợp đồng vì việc giao vượt số lượng hàng như vậy được xem là vi phạm cơ bản.

giao mà mà còn phải thực hiện tất cả các hành vi mà người ta có thể đặt hi vọng vào người mua một cách hợp lý để người bán có thể giao hàng. Quy định này thể hiện nguyên tắc thiện chí trong mua bán quốc tế. Người mua hỗ trợ cho người bán trong phạm vi khả năng của mình để người bán có thể giao hàng thuận lợi. Một khi người mua từ chối yêu cầu hỗ trợ từ người bán, làm không hết khả năng của mình khiến cho việc giao hàng không diễn ra suôn sẻ, người mua không chỉ vi phạm nguyên tắc thiện chí mà còn vi phạm trực tiếp đến trách nhiệm và quyền lợi trong nhận hàng của mình. Ví dụ, khi doanh nghiệp xuất khẩu không am hiểu về thị trường vận tải và bảo hiểm, nhờ doanh nghiệp nhập khẩu cung cấp thông tin để việc giao hàng, lập bộ chứng từ được diễn ra dễ dàng. Khi đó, đây không còn là lời nhờ vả mà đã trở thành trách nhiệm của người nhập khẩu, cung cấp thông tin vận tải bảo hiểm cho người xuất khẩu trong khả năng của mình. Điều này cũng được quy định trong Incoterms. Nhìn chung quy định này phù hợp với Luật Thương mại Việt Nam năm 2005, theo đó người mua có nghĩa vụ nhận hàng theo thỏa thuận và thực hiện công việc hợp lý để giúp người bán giao hàng (Điều 56).

Mục 2- Các biện pháp được áp dụng khi người mua vi phạm hợp đồng

62. Việc gia hạn thực hiện nghĩa vụ cho người mua được quy định như thế nào trong CISG?

Điều 63 CISG quy định người bán có quyền gia hạn cho người mua một thời hạn hợp lý để thực hiện nghĩa vụ (ở đây là nghĩa vụ thanh toán hoặc nghĩa vụ nhận hàng).

Câu chữ tại Điều 63 thể hiện đây là “quyền” của người bán, chứ không phải nghĩa vụ. Có nghĩa là người bán có thể lựa chọn gia hạn hoặc không gia hạn cho người mua trong trường hợp người mua chậm thực hiện nghĩa vụ.

Về mặt thực tiễn, việc người bán gia hạn thực hiện nghĩa vụ cho người mua có hai ý nghĩa sau đây:

- Thứ nhất, thể hiện tinh thần thiện chí, hợp tác, tạo điều kiện để người mua tiếp tục thực hiện nghĩa vụ hợp đồng;

- Thứ hai, là cơ sở để người bán áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng nếu người mua vẫn không thực hiện nghĩa vụ trong thời hạn đã được gia hạn thêm (Điều 64.1). Theo tinh thần của CISG, việc người mua chậm thực hiện nghĩa vụ (ví dụ nghĩa vụ thanh toán) không kéo theo ngay lập tức quyền hủy bỏ hợp đồng của người bán (trừ phi người bán chứng minh rằng việc chậm thanh toán cấu thành vi phạm cơ bản).

PHẦN 5

HỦY BỎ HỢP ĐỒNG VÀ BỒI THƯỜNG THIẾT HẠI

Mục 1- Hủy bỏ hợp đồng

63. Người mua được tuyên bố hủy bỏ hợp đồng trong những trường hợp nào?

Điều 49.1 CISG quy định việc người bán không thực hiện một nghĩa vụ nào đó của họ phát sinh từ hợp đồng hay từ Công ước cấu thành một vi phạm cơ bản hợp đồng thì người mua có quyền hủy bỏ hợp đồng. Bên cạnh đó, người mua còn có thể hủy bỏ hợp đồng nếu người bán không giao hàng trong thời gian bổ sung hợp lý đã được người mua gia hạn thêm cho họ hoặc nếu người bán tuyên bố sẽ không giao hàng trong thời gian được gia hạn này. Theo Điều 72.1 CISG, nếu trước thời điểm bên bán phải thực hiện hợp đồng, có dấu hiệu rõ ràng về việc người bán sẽ vi phạm cơ bản thì người mua cũng được tuyên bố hủy bỏ hợp đồng.

Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 cũng có quy định chế tài hủy bỏ hợp đồng, theo đó các bên được hủy hợp đồng nếu xảy ra hành vi vi phạm mà các bên thỏa thuận là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng hoặc một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng. Như vậy, Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 và CISG có điểm chung về quyền của bên bị hại được hủy bỏ hợp đồng nếu bên kia có vi phạm cơ bản, mặc dù khái niệm vi phạm cơ bản của hai văn bản là không hoàn toàn giống nhau. Điểm khác biệt lớn nhất giữa luật Việt Nam và CISG nằm ở chỗ CISG cho

phép người mua được tuyên bố hủy bỏ hợp đồng ngay cả khi bên bán chưa đến hạn phải thực hiện hợp đồng, nhưng đã có dấu hiệu rõ ràng cho thấy họ sẽ có vi phạm cơ bản hợp đồng. Đây là một quy định tiến bộ của CISG nhằm giúp bên bị vi phạm chủ động hơn, đặc biệt khi bên kia cố ý hoặc tuyên bố rõ ràng ý định không thực hiện hợp đồng.

64. Người bán có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng trong những trường hợp nào?

Theo Điều 64.1, người bán có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng khi xảy ra một trong các trường hợp sau:

Thứ nhất, khi người mua không thực hiện một nghĩa vụ hợp đồng hoặc quy định của Công ước cấu thành vi phạm cơ bản hợp đồng.

Thứ hai, khi người mua không thanh toán hoặc không nhận hàng hoặc tuyên bố không thực hiện nghĩa vụ trong thời hạn bổ sung được người bán ấn định.

Ngoài ra, theo Điều 72.1 CISG, nếu trước thời điểm bên mua phải thực hiện hợp đồng, có dấu hiệu rõ ràng về việc người mua sẽ vi phạm cơ bản (ví dụ bên mua lâm vào tình trạng mất khả năng thanh toán) thì người bán cũng được tuyên bố hủy bỏ hợp đồng.

Luật Việt Nam đưa ra các trường hợp để một bên có quyền hủy bỏ hợp đồng, đó là khi xảy ra các trường hợp mà các bên thỏa thuận là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng, hoặc khi một bên vi

phạm cơ bản hợp đồng (Điều 312 Luật Thương mại năm 2005). Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 chưa quy định về quyền của một bên được hủy bỏ hợp đồng khi bên kia không thực hiện hợp đồng trong thời hạn đã được gia hạn thêm. Tuy nhiên, Bộ luật Dân sự năm 2015 đã quy định thêm về vấn đề này tại khoản 1 Điều 424: “Trường hợp bên có nghĩa vụ không thực hiện đúng nghĩa vụ mà bên có quyền yêu cầu thực hiện nghĩa vụ trong một thời hạn hợp lý nhưng bên có nghĩa vụ không thực hiện thì bên có quyền có thể hủy bỏ hợp đồng.”

65. Vi phạm cơ bản là gì? Dựa vào những yếu tố nào để xác định vi phạm hợp đồng là vi phạm cơ bản?

Điều 25 CISG định nghĩa vi phạm cơ bản như sau: “*Một sự vi phạm hợp đồng do một bên gây ra là vi phạm cơ bản nếu sự vi phạm đó làm cho bên kia bị thiệt hại mà người bị thiệt hại, trong một chừng mực đáng kể bị mất cái mà họ có quyền chờ đợi trên cơ sở hợp đồng, trừ phi bên vi phạm không tiên liệu được hậu quả đó và một người có lý trí minh mẫn cũng sẽ không thể tiên liệu được nếu họ cũng ở vào hoàn cảnh tương tự*”. Vi phạm hợp đồng bị coi là vi phạm cơ bản theo Công ước Viên năm 1980 phải thỏa mãn các yếu tố sau: (1) Vi phạm hợp đồng của bên vi phạm phải gây thiệt hại cho bên bị vi phạm đến mức tước đi đáng kể những gì bên bị vi phạm có quyền kỳ vọng từ hợp đồng; (2) bên vi phạm lường trước được thiệt hại đó.

Các nhà bình luận diễn giải rằng, để đáp ứng điều kiện thứ nhất, vi phạm của một bên phải gây ra thiệt hại nghiêm trọng,

làm mất đi một phần quan trọng điều mà bên kia có quyền chờ đợi từ hợp đồng. Có thể hiểu, điều mà bên bị vi phạm chờ đợi từ hợp đồng chính là mục đích mà người này hướng đến khi ký hợp đồng. Như vậy, nếu hàng hoá người bán giao không phù hợp với mục đích sử dụng của người mua, đó là vi phạm cơ bản¹³⁰. Ví dụ, người mua nhập một lô hàng hoa quả tươi về với mục đích bán lại, việc người bán giao hoa quả héo, hỏng, dập, làm cho người mua không thể bán lại được lô hàng đó, thì vi phạm của người bán được coi là vi phạm cơ bản. Tuy nhiên, cần khẳng định rằng, việc người bán giao hàng không phù hợp với hợp đồng không phải bao giờ cũng cấu thành vi phạm cơ bản. Trong trường hợp nói trên, nếu hoa quả chỉ bị dập nát một phần do quá trình chuyên chở và vẫn có thể được đem bán thì người mua không thể huỷ hợp đồng (với lý do đó là vi phạm cơ bản) mà chỉ được đòi giảm giá hay đòi bồi thường thiệt hại.

Trường hợp hàng được cung cấp theo đơn đặt hàng của người mua với những tiêu chuẩn kỹ thuật chính xác (nếu sai thì không thể đưa vào sử dụng được) thì chỉ cần một sai lệch nhỏ so với đơn đặt hàng cũng có thể là cơ sở để khẳng định vi phạm cơ bản, mặc dù hàng hoá không hề bị giảm sút về mặt giá trị và vẫn có thể bán lại được.

Tính chất nghiêm trọng hay cơ bản của vi phạm cần được đánh giá trên tiêu chí khách quan, đó không thể là sự đánh giá của bên bị vi phạm đối với vi phạm, mà là sự đánh giá của “một người

¹³⁰ Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 cũng đưa ra quy định tương tự (xem khoản 13 Điều 3).

bình thường” (reasonable person) khi xem xét các tình tiết của vi phạm và hậu quả của vi phạm đối với bên bị vi phạm¹³¹.

Đối với điều kiện thứ hai “bên vi phạm lường trước được hậu quả của vi phạm”, như đã phân tích ở trên, người bán giao hàng không phù hợp với mục đích sử dụng của người mua sẽ bị coi là gây ra thiệt hại nghiêm trọng hay đáng kể cho người mua. Tuy vậy, nếu như người bán không thể biết được mục đích đó, và vì vậy, không thể lường trước được rằng, hàng hoá được giao sẽ khiến cho người mua bị thiệt hại nghiêm trọng, thì lúc này, vi phạm của người bán không thể bị coi là vi phạm cơ bản.

Nếu trong đơn đặt hàng, người mua đã nhấn mạnh về nhu cầu cần hàng gấp của mình mà người bán giao hàng chậm, dù chỉ là trong một thời gian ngắn, thì vi phạm của người bán là vi phạm cơ bản. Trong trường hợp này, rõ ràng người bán đã biết được hậu quả của việc giao hàng chậm cho người mua.

Việc bên vi phạm có lường trước được hậu quả của vi phạm hay không phải được đánh giá một cách khách quan. Nghĩa là, không thể dựa vào ý chí chủ quan của bên vi phạm (biết hay không biết) mà phải dựa vào việc nhìn nhận ý chí đó từ vị trí của người thứ ba (bên vi phạm biết hay phải biết; không biết hay không thể biết). Khi trong hợp đồng đã quy định rõ một nghĩa

¹³¹ Một số tác giả bình luận rằng, vi phạm cơ bản là vi phạm mà nếu một bên khi ký kết hợp đồng biết trước được bên kia vi phạm thì sẽ không ký hợp đồng. Cách tiếp cận này thiên về tiêu chí chủ quan của bên bị vi phạm và ít được áp dụng trong thực tế. Các toà án và trọng tài thường dựa vào tiêu chí khách quan là chủ yếu, hoặc kết hợp cả hai tiêu chí khách quan và chủ quan để đánh giá vi phạm cơ bản.

vụ nào đó là quan trọng, thì bên vi phạm không thể lập luận rằng anh ta đã không biết đến điều đó. Nếu trong hợp đồng không có quy định như vậy thì các tài liệu giao dịch giữa các bên trong quá trình đàm phán cũng có thể được dùng làm bằng chứng. Ngay cả khi trong hợp đồng và trong các tài liệu có liên quan đều không quy định, điều này vẫn có thể được chứng minh bằng cách lập luận rằng một nhà kinh doanh thông thường, trong lĩnh vực kinh doanh đó, cần phải biết điều đó. Ví dụ khi kinh doanh các mặt hàng mùa vụ, người bán biết và cần phải biết rằng thời gian giao hàng là yếu tố quan trọng đối với người mua.

Cần chú ý là, vi phạm cơ bản không nhất thiết phải là việc vi phạm một nghĩa vụ chủ yếu hay một nghĩa vụ cơ bản của hợp đồng. Việc vi phạm bất kỳ nghĩa vụ nào, dù là nghĩa vụ phụ, nhưng mang đầy đủ các tiêu chí nêu tại Điều 25 thì được coi là vi phạm cơ bản. Ví dụ, người mua vi phạm nghĩa vụ cấm tái xuất hàng hoá sang nước thứ ba, người mua vi phạm nghĩa vụ cung cấp bao bì phù hợp cho hàng hóa...

66. Việc người bán giao chậm hàng có cấu thành vi phạm cơ bản không?

Nhìn chung, giao hàng chậm không cấu thành một vi phạm cơ bản và trong trường hợp này, người mua không có quyền hủy bỏ hợp đồng¹³².

¹³² Theo quy định của CISG, người mua phải gia hạn cho người bán một thời hạn bổ sung hợp lý để thực hiện nghĩa vụ (Điều 47.1) và người mua có quyền hủy bỏ hợp đồng nếu người bán vẫn không giao hàng trong thời hạn bổ sung đó (Điều 49.1.b).

Tuy nhiên, trong một số hoàn cảnh, việc giao hàng chậm bị coi là vi phạm cơ bản. Đó là trường hợp mà các bên trong hợp đồng đã thoả thuận rằng thời hạn giao hàng là một yếu tố quan trọng: ví dụ, các hợp đồng “*just-in-time delivery*”, các hợp đồng quy định giao hàng trong thời hạn ngắn nhất có thể được (*in the quickest possible way*), hoặc khi người bán đã được thông báo về nhu cầu về hàng gấp của người mua. Nếu hợp đồng quy định thời hạn giao hàng là một ngày cụ thể thì việc người bán không giao hàng vào ngày đó cấu thành một vi phạm cơ bản¹³³. Cũng như vậy, đối với hàng hoá theo mùa vụ, nếu hàng hoá được giao vào cuối hay sau mùa vụ thì đó là vi phạm cơ bản vì hàng hoá lúc đó sẽ mất giá trị thương mại và người mua mất đi khoản lợi mà họ mong đợi từ hợp đồng. Trong một tranh chấp, khi người bán đã được thông báo về việc người mua sau khi nhận hàng sẽ phải ngay lập tức giao hàng cho người thứ ba, trọng tài cho rằng người bán phải biết rằng thời hạn giao hàng có ý nghĩa đặc biệt đối với người mua và vi phạm thời hạn đó cấu thành vi phạm cơ bản¹³⁴.

67. Trong trường hợp nào việc người bán giao hàng không phù hợp cấu thành vi phạm cơ bản?

Vi phạm về giao hàng không phù hợp chỉ được coi là vi phạm cơ bản khi sự không phù hợp đó là nghiêm trọng, là đáng

¹³³ Xem bản án của Tòa Phúc thẩm Mi-lan (Ý) ngày 20/3/1998: hợp đồng quy định thời hạn giao hàng là ngày 3/12/1990. Người bán không giao hàng vào ngày này, người mua ngay sau đó đã hủy bỏ hợp đồng. Tòa án khẳng định người bán vi phạm cơ bản hợp đồng và cho phép người mua hủy bỏ hợp đồng. Nguồn: www.unilex.info.

¹³⁴ Xem phán quyết trọng tài ICC số 8128 năm 1995, nguồn: www.unilex.info.

kê. Có nhiều yếu tố để đánh giá tính nghiêm trọng hay đáng kể của một vi phạm về phẩm chất. Thông thường, toà án và trọng tài dựa vào 2 yếu tố chính sau đây: (i) đó có phải là sự không phù hợp với một tính chất quan trọng của hàng hoá mà hai bên đã thoả thuận không; và (ii) sự không phù hợp đó có khiến cho người mua không thể sử dụng được hàng hoá vào mục đích mong muốn hay không.

(i) Tính chất quan trọng của hàng hoá mà hai bên đã thoả thuận:

Nếu hai bên đã quy định rõ trong hợp đồng những nghĩa vụ mà hai bên cho là quan trọng, thì khi một bên không thực hiện một trong những nghĩa vụ này, bên đó không thể lập luận là anh ta không nhìn thấy trước được những thiệt hại có thể gây ra cho bên kia. Vì thế, thông thường toà án quyết định một vi phạm là cơ bản khi người bán giao hàng sai so với những đặc tính chủ yếu của hàng hoá mà hai bên đã thoả thuận trong hợp đồng. Ví dụ, người bán cam kết giao nhôm cuộn với độ mỏng là 0.0125 +/- 0,0001 inches để sản xuất hộp nhôm nhưng lại giao nhôm có độ mỏng là 0,0118 inches, đây là một vi phạm cơ bản¹³⁵. Vụ việc thứ hai giữa hai bên Đức và Tây Ban Nha trong hợp đồng mua bán cà phê. Cà phê được giao chứa lượng axit êtylic cô đặc cao gấp 1,5 lần hàm lượng tối đa được chấp nhận theo Luật Thực phẩm và dược phẩm của Đức. Người mua chỉ ra rằng

¹³⁵ Xem Phán quyết ngày 30/10/1991 của CIETAC (Ủy ban trọng tài thương mại và kinh tế quốc tế Trung Quốc), nguồn: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/911030c1.html>; Vụ việc tương tự: phán quyết trọng tài ICC số 6653, năm 1993, nguồn: www.unilex.info.

trong hợp đồng, hai bên quy định hàng hoá phải phù hợp với việc tiêu dùng tại Đức; mà cả phê với hàm lượng axit êtylic cô đặc cao như vậy sẽ không được phép đưa vào thị trường tiêu dùng của Đức. Bằng lập luận đó, người mua chứng minh thành công rằng người bán vi phạm một nghĩa vụ đã được quy định rõ ràng trong hợp đồng. Trong trường hợp này, Toà án quận Ellwangen (Đức) đã cho phép người mua hủy bỏ hợp đồng¹³⁶.

Tương tự như vậy, trong vụ *Delchi v. Rotorex Corp.*, toà đã tuyên bố người bán vi phạm cơ bản hợp đồng khi 93% máy điều hoà nhiệt độ nén khí khi kiểm tra có khả năng làm lạnh thấp hơn và tiêu tốn nhiều nhiên liệu hơn so với mẫu và so với thông số kỹ thuật. Toà lập luận rằng khả năng làm lạnh và tiêu hao nhiên liệu là hai chỉ tiêu quan trọng của đối tượng hợp đồng¹³⁷. Tuy vậy, đối với một hợp đồng mua bán than đá, hàng được giao có chất lượng thấp hơn so với chất lượng quy định thì sự khác biệt này chưa được coi là đáng kể và vi phạm đó không bị coi là cơ bản.

Các đặc tính cơ bản của hàng hoá phải được các bên quy định cụ thể, rõ ràng trong hợp đồng. Trong hợp đồng mua bán cây hoa giữa người bán Đan Mạch và người mua Úc, người mua từ chối thanh toán tiền và lập luận rằng người bán đã vi phạm cơ bản hợp đồng vì hoa mà người bán cung cấp đã không nở trong cả dịp hè. Toà Phúc thẩm Innsbruck (Đức) cho rằng đó không

¹³⁶ Bản án của Toà án quận Ellwangen (Đức) ngày 21/8/1995, số 1 KfH O 32/95, nguồn: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/279.htm>.

¹³⁷ Nguồn: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/951206u1.html>.

phải là vi phạm cơ bản vì người mua đã không chứng minh được người bán đã có sự bảo đảm rằng hoa sẽ nở trong cả mùa hè¹³⁸. Hợp đồng chỉ quy định đó là hoa cho mùa hè và người bán chỉ đảm bảo rằng hoa sẽ nở mà thôi.

(ii) Mục đích mà hàng hoá được mua:

Ở đây, cần xác định xem hàng hoá được giao có đạt được mục đích sử dụng mà người mua hướng tới hay không. Sẽ là vi phạm cơ bản nếu hàng hoá hoàn toàn không phù hợp với mục đích sử dụng của người mua, khiến cho người này không thể sử dụng hay tái chế hàng hoá mà không mất một phí tổn hay sự chậm trễ vô lý.

Trong mọi trường hợp, cần xác định mục đích sử dụng hàng hoá của người mua là gì. Nếu người mua mua hàng hoá về để sử dụng (chẳng hạn để làm nguyên liệu sản xuất) thì việc người bán lập luận rằng người mua có thể bán lại hàng hoá với giá giảm và yêu cầu biện pháp giảm giá là không phù hợp¹³⁹.

Nếu người mua nhập hàng về với mục đích bán lại thì sẽ được coi là vi phạm cơ bản khi hàng hoá hoàn toàn không thể bán được, ví dụ như thực phẩm không đạt được yêu cầu an toàn vệ sinh và bảo vệ sức khoẻ của quốc gia¹⁴⁰. Trong một số trường hợp

¹³⁸ Bản án của Tòa Phúc thẩm Innsbruck (Đức), ngày 1/7/1994, số 4 R 161/94, nguồn: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/107.htm>.

¹³⁹ Xem bản án của Tòa án quận Munchen (Đức) ngày 27/2/2002, số 5 HKO 3936/00, nguồn: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020227g1.html>.

¹⁴⁰ Xem bản án của Tòa án quận Ellwangen (Đức) ngày 21/8/1995, số 1 KfH O 32/95, nguồn: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/279.htm>; phán quyết số 8128 năm 1995 của ICC, nguồn: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/958128i1.html>; bản án của Tòa án tối cao Liên bang Đức ngày 8/3/1995, số VIII ZR 159/94.

khác, cần đặt ra câu hỏi là, liệu việc bán lại hàng hoá không phù hợp có phải là biện pháp mà người mua, một cách hợp lý, có thể tính đến trong công việc kinh doanh của mình hay không. Một người bán buôn với phạm vi tiếp cận thị trường rộng hơn sẽ có nhiều cơ hội và khả năng bán lại hàng hơn một người bán lẻ. Thông thường, một người bán lẻ sẽ không mong muốn bán hàng sai hỏng với giá hạ vì khi làm như vậy, uy tín của người này sẽ bị giảm sút. Một án lệ của Toà án quận Landshut (Đức) đã minh chứng khá rõ ràng cho lập luận này: hợp đồng giữa người bán Đức và người mua Thụy Sĩ, đối tượng hợp đồng là quần áo thể thao. Lô hàng được giao đã bị co từ 10% đến 15% sau lần giặt đầu tiên. Trong hợp đồng không có quy định về chất lượng cụ thể của vải sau khi giặt, tuy nhiên, toà án lập luận rằng, với 10% đến 15% bị co, khách hàng sau khi giặt sẽ không thể mặc được bộ quần áo đã mua (thay đổi cỡ) và việc khách hàng trả lại hàng cho người mua Thụy Sĩ, đồng thời có thể sẽ không muốn mua hàng của người này nữa sẽ làm cho người này bị thiệt hại đáng kể, và vì vậy, toà cho rằng người bán đã vi phạm cơ bản hợp đồng¹⁴¹.

Trong một vụ việc khác được xét xử bởi Toà án Tối cao vùng Franfort, người mua kiện người bán về việc nhiều lô hàng giầy được giao không phù hợp với hợp đồng. Một số lô hàng được giao có màu sắc không đúng với màu trong đơn đặt hàng. Sự khác biệt về màu sắc không thể là yếu tố để khẳng định rằng hàng hoá không thể tiêu thụ được, vì vậy đối với những lô hàng này,

Nguồn: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950308g3.html>.

¹⁴¹ Bản án của Toà án tỉnh Landshut (Đức), ngày 5/4/1995, số 54 O 644/94. Nguồn: <http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/193.htm>.

chưa có đủ cơ sở để khẳng định đó là vi phạm cơ bản. Thẩm phán chỉ cho phép hủy một phần hợp đồng đối với những lô giấy bị rách¹⁴². Quyết định này của toà án là phù hợp với các bình luận về Công ước Viên năm 1980, theo đó, đối với các hàng hoá được mua với mục đích bán lại, khi sự không phù hợp khiến cho hàng hoá không thể tiêu thụ được trên thị trường thì khi đó mới có vi phạm cơ bản.

68. Người bán có được hủy bỏ hợp đồng do người mua không trả tiền hàng hay không?

Trả tiền hàng là nghĩa vụ của người mua theo Điều 53 CISG, do đó việc người mua không trả tiền hàng dẫn tới việc vi phạm nghĩa vụ của họ nhưng sự vi phạm này có dẫn đến việc người bán được hủy bỏ hợp đồng hay không sẽ tùy thuộc vào từng trường hợp. Theo Điều 64.1 CISG, người bán được hủy bỏ hợp đồng nếu hành vi không thực hiện nghĩa vụ của người mua cấu thành một vi phạm hợp đồng cơ bản¹⁴³. Việc không trả tiền toàn bộ hoặc không trả phần lớn số tiền thì sẽ dẫn đến vi phạm cơ bản¹⁴⁴. Bằng chứng của việc không trả tiền này có thể thấy

¹⁴² Xem Bản án của Tòa án tối cao Frankfurt (Đức) ngày 18-1-1994, nguồn: www.unilex.info.

¹⁴³ Điều kiện miễn trách theo Điều 79 Công ước Viên không ngăn cản người bán được quyền hủy hợp đồng nếu đây tạo thành một vi phạm cơ bản.

¹⁴⁴ Xem phán quyết của Tòa án Quận New York ngày 29 tháng 5 năm 2009 vụ việc giữa Doolim Corp. v. R Doll, LLC et al. (liên quan tới thanh toán ít hơn 25% giá cả); Xem trong CLOUT Vụ việc số 578 Tòa án Quận Michigan Hoa kỳ ngày 17 tháng 12 năm 2001 (không thanh toán là tín hiệu rõ ràng nhất của hành vi vi phạm cơ bản của người mua).

được qua việc người mua tuyên bố¹⁴⁵ hoặc người mua đang lâm vào tình trạng giải thể¹⁴⁶. Tuy nhiên, việc chậm trễ trong thanh toán không được xem là vi phạm cơ bản, trừ khi thời hạn thanh toán đóng vai trò quan trọng đối với hợp đồng hoặc các bên đã thỏa thuận vấn đề này trong hợp đồng. Khi người mua chậm trễ thanh toán thì người bán sẽ gia hạn thêm thời gian cho người mua, người bán sẽ có quyền hủy bỏ hợp đồng nếu người mua không hoàn thành nghĩa vụ trả tiền¹⁴⁷ hoặc tuyên bố sẽ không thực nghĩa vụ trong thời gian được gia hạn thêm. Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 cho phép hủy bỏ hợp đồng trong trường hợp này nếu các bên đã quy định trước với nhau là được quyền hủy (Điều 312).

69. Người mua mất quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng trong những trường hợp nào?

CISG quy định hai trường hợp người mua mất quyền hủy bỏ hợp đồng như sau:

Trường hợp thứ nhất liên quan đến việc mất quyền hủy bỏ

¹⁴⁵ Ví dụ trong vụ kiện: Thụy sỹ Tribunal cantonal du Valais ngày 2 tháng 12 2002; xem trong CLOUT Vụ việc số 361 Tòa án Oberlandesgericht Braunschweig của Đức ngày 28 tháng 10 năm 1999.

¹⁴⁶ CLOUT Vụ việc số 308 Tòa án Liên Bang của Úc ngày 28 tháng 4 năm 1995 giữa Roder Zelt und Hallenkonstruktionen GmbH v. Rosedown Park Pty Ltd. et al.

¹⁴⁷ Xem ví dụ trong vụ việc Trung Quốc International Economic and Trade Arbitration Commission, People's Republic of China, ngày 15 tháng 9 2005; CLOUT vụ việc số 243 Pháp Cour d'appel de Grenoble ngày 4 tháng 2 năm 1999 (Tòa án tuyên bố, nếu không phải vi phạm cơ bản, người bán nên gia hạn cho người mua một khoảng thời gian để giao hàng); CLOUT Vụ việc số 261 [Thụy sỹ Bezirksgericht der Saane ngày 20 tháng 2 năm 1997 (Không hoàn thành mở thư tín dụng trong thời gian gia hạn được xác định bởi người bán theo Điều 63).

hợp đồng khi người mua không tuyên bố về việc hủy trong một thời hạn hợp lý.

Điều 49.2 CISG quy định trong thời hạn bổ sung mà người mua cho phép, nếu người bán giao hàng thì người mua sẽ mất quyền hủy bỏ hợp đồng nếu như người mua đã không tuyên bố hủy bỏ hợp đồng:

- Khi người bán giao hàng chậm, trong một thời hạn hợp lý kể từ lúc người mua đã biết rằng việc giao hàng đã được thực hiện.

- Đối với các trường hợp vi phạm khác trường hợp giao hàng chậm trễ, trong một thời hạn hợp lý: (i) kể từ lúc người mua đã biết hay đáng lẽ phải biết về sự vi phạm đó; (ii) sau khi đã hết mọi thời hạn mà người mua đã gia hạn thêm cho người bán hoặc sau khi người bán đã tuyên bố rằng họ sẽ không thực hiện nghĩa vụ của mình trong thời hạn đã được gia hạn thêm đó; hoặc (iii) Sau khi đã hết mọi thời hạn bổ sung mà người bán đã yêu cầu hay sau khi người mua đã tuyên bố là họ không chấp nhận cho người bán thực hiện nghĩa vụ.

Trường hợp thứ hai, khi hàng hóa không phù hợp, người mua mất quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng nếu họ không thể hoàn lại hàng hóa trong tình trạng về cơ bản giống như tình trạng khi họ nhận hàng đó (Điều 82 CISG). Tuy nhiên, ngay cả trong trường hợp như vậy, người mua cũng không mất quyền hủy bỏ hợp đồng: (i) nếu việc không thể hoàn lại hàng hóa hoặc việc không thể hoàn lại trong tình trạng ban đầu không phải do

bên mua gây ra; (ii) nếu một phần hay toàn bộ hàng hóa bị hư hỏng do việc kiểm tra hàng hóa theo quy định tại Điều 38; hoặc (iii) nếu toàn bộ hoặc một phần hàng hóa được bên mua bán lại trong hoạt động kinh doanh bình thường hoặc được bên mua tiêu thụ hoặc chuyển đổi trong hoạt động sử dụng bình thường trước khi bên mua biết hoặc phải biết về sự không phù hợp của hàng hóa.

Như vậy, trong trường hợp người mua muốn hủy bỏ hợp đồng, cần lưu ý thực hiện việc thông báo và tuyên bố hủy bỏ hợp đồng trong thời gian sớm nhất có thể và bảo quản hàng hóa để thực hiện hoàn trả cho người mua (về vấn đề bảo quản hàng hóa, xem thêm các câu số 95 và 96).

70. Điều 49.2 CISG có nêu ra một số trường hợp khi người bán đã giao hàng, người mua sẽ mất quyền hủy hợp đồng nếu người mua không tuyên bố hủy bỏ hợp đồng trong một “thời hạn hợp lý”. Vậy thì “thời hạn hợp lý” theo quy định trên được hiểu như thế nào?

Đôi khi người mua nhận được hàng hóa và cho rằng hàng hóa có khiếm khuyết, nhưng không xác định được ngay khiếm khuyết này, hoặc không xác định được lý do của khiếm khuyết là do quá trình sản xuất của người bán, hay do quá trình chuyên chở. Vì vậy, người mua sẽ phải mất thời gian để thực hiện các giám định cần thiết trước khi xác định mình có quyền hủy bỏ hợp đồng hay không. Trong những trường hợp như vậy, liệu người mua có chịu rủi ro mất quyền hủy bỏ hợp đồng do bỏ qua

“thời hạn hợp lý” nói trên không?

Hãy cùng xem xét một án lệ sau:

Một tranh chấp giữa người mua, một công ty có trụ sở chính tại Tiểu vương quốc Ả rập Thống nhất, và người bán, một công ty của Pháp đã xảy ra vào năm 2001 liên quan đến hợp đồng mua 128 tấm kính trang trí nhiều lớp để xây dựng mái vòm khách sạn. Cụ thể, khi người mua nhận hàng hóa tại cảng Dubai vào tháng 2 năm 1997 thấy có 35 tấm kính đã không sử dụng được vì lớp trang trí bị lột và bị nứt. Ngày 26/02/1997, người mua đã gửi thông báo cho người bán về việc sản phẩm không đáp ứng được yêu cầu và đã mời chuyên gia để tiến hành kiểm tra xác định nguyên nhân của khiếm khuyết là do lỗi sản xuất hay lỗi vận chuyển, nhưng các báo cáo của các bên khác nhau lại cho các kết quả trái ngược. Đến ngày 06/05/1998, người mua thông báo hủy bỏ hợp đồng. Người bán cho rằng người mua đã thông báo hủy bỏ hợp đồng một cách chậm trễ; còn người mua cho rằng, thông báo hủy bỏ hợp đồng không nên gửi đi trước khi có kết quả kiểm tra cuối cùng vì chỉ khi đó, trách nhiệm của người bán mới được xác lập một cách chắc chắn.

Tòa án Pháp (cấp sơ thẩm và phúc thẩm) cho rằng những quan sát về việc hàng hóa không phù hợp với hợp đồng đã làm phát sinh nghĩa vụ của người mua phải thông báo việc hủy bỏ hợp đồng (nếu người mua muốn hủy bỏ hợp đồng do sự không phù hợp đó) mà không cần phải chờ kết quả thống nhất trong báo cáo của các chuyên gia. Nếu người bán thừa nhận thực tế

nhưng phủ nhận trách nhiệm của mình, khi đó, kết quả kiểm tra chính thức xác định nguyên nhân của khiếm khuyết sẽ có giá trị xác lập một cách chắc chắn các trách nhiệm tiếp theo. Và kể cả trong trường hợp thời hạn để thông báo hủy bỏ hợp đồng bắt đầu từ khi có kết quả thống nhất cuối cùng, thì thời gian 8 tháng để thông báo hủy bỏ hợp đồng cũng không được coi là một khoảng thời gian hợp lý. Như vậy, trong trường hợp này, Tòa án Pháp đã cho rằng “thời hạn hợp lý” theo Điều 49.2 trong trường hợp trên bắt đầu kể từ khi người mua phát hiện ra sự thiếu phù hợp của hàng hóa¹⁴⁸.

Thông qua tranh chấp này, bài học cho người mua là nếu muốn hủy bỏ hợp đồng do hàng hóa không phù hợp thì cần thông báo về việc hủy ngay từ khi phát hiện sự không phù hợp của hàng hóa, ngay cả khi các bên còn đang tranh cãi về nguyên nhân và trách nhiệm của các bên liên quan đối với sự không phù hợp này.

71. Trong những trường hợp nào thì người bán mất quyền hủy bỏ hợp đồng? Nếu người mua đã thanh toán một phần tiền hàng, thì người bán có mất quyền hủy bỏ hợp đồng theo Điều 64.2 không?

Theo quy định tại Điều 64.2 CISG, trong trường hợp người mua đã trả tiền, người bán mất quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng nếu người bán không tuyên bố hủy bỏ hợp đồng:

¹⁴⁸ Tranh chấp số RG No.1998/38724 ngày 14/06/2001 tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010614f1.html>.

- Trong trường hợp người mua chậm thực hiện nghĩa vụ, trước khi người bán biết nghĩa vụ đã được thực hiện; hoặc

- Trong trường hợp người mua vi phạm bất cứ nghĩa vụ nào khác ngoài việc chậm trễ, trong một thời hạn hợp lý: (i) kể từ lúc người bán đã biết hay đáng lẽ phải biết sự vi phạm đó; hoặc (ii) sau khi hết mọi thời hạn bổ sung mà người bán gia hạn chiếu theo Điều 63.1 hay sau khi người mua đã tuyên bố rằng họ sẽ không thực hiện nghĩa vụ của mình trong thời hạn bổ sung đó.

Điều 64.2 CISG quy định một trường hợp duy nhất mà quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng của người bán phải được thực hiện trong một khoảng thời gian nhất định đó là khi người mua đã thanh toán tiền hàng. Vậy trong trường hợp người mua đã thanh toán một phần mà chưa thanh toán toàn bộ tiền hàng, thì quy định tại Điều 64.2 có được áp dụng hay không?

Một vụ tranh chấp giữa người mua Thụy Sĩ (nguyên đơn) và người bán Rumani (bị đơn) được tòa án nước Áo thụ lý giải quyết năm 2002. Theo đó, người mua Thụy Sĩ đã đặt hàng 500 m³ gỗ Rumani thông qua một trung gian người Áo (người chấp nhận toàn bộ trách nhiệm đối với việc cung cấp gỗ thay mặt cho người bán Rumani). Các bên thỏa thuận 70% tiền hàng sẽ được thanh toán khi người mua tiến hành kiểm tra và chấp thuận lô hàng, phần còn lại sẽ được thanh toán khi giao hàng. Người mua Thụy Sĩ, sau khi kiểm tra và chấp

thuận lô hàng lại chỉ đặt 200m³ thay vì 500m³ như thỏa thuận ban đầu và đã thanh toán 70% tiền hàng ứng với 200m³. Người bán từ chối giao hàng với số lượng đó, nhấn mạnh các điều kiện ban đầu của hợp đồng và đã bán toàn bộ lô hàng cho một người mua khác với giá thấp hơn. Khi được yêu cầu hoàn trả số tiền người mua Thụy Sĩ đã thanh toán, người bán đã giữ lại khoản tiền này để bù đắp những thiệt hại phát sinh do đã phải bán lô hàng ở mức giá thấp hơn. Tranh chấp xảy ra, người mua kiện trung gian người Áo để đòi lại số tiền đã tạm ứng. Vấn đề đặt ra là người bán có quyền hủy bỏ hợp đồng (bán cho khách hàng khác) và đòi bồi thường thiệt hại hay không?

Vụ tranh chấp thuộc thẩm quyền giải quyết của tòa án nước Áo và tòa án cấp phúc thẩm cho rằng, người mua đã thỏa thuận sẽ trả trước 70% giá trị cho toàn bộ số lượng gỗ là 500m³, do đó việc giảm số lượng tiền tạm ứng đã tạo thành một vi phạm hợp đồng và người bán có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng và đòi bồi thường thiệt hại¹⁴⁹.

Như vậy, có thể hiểu rằng, theo Điều 64.2, người bán chỉ mất quyền hủy bỏ hợp đồng khi người mua đã thanh toán toàn bộ tiền hàng. Nếu người mua chỉ thanh toán 1 phần tiền hàng thì người bán vẫn tiếp tục có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng vào bất cứ lúc nào.

¹⁴⁹ Tranh chấp số 3R68/02y ngày 31/05/2002 tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020531a3.html>.

72. Hậu quả pháp lý của hủy bỏ hợp đồng là gì?

Theo Công ước Viên năm 1980 hợp đồng bị hủy làm phát sinh những hậu quả pháp lý không chỉ đối với chính bản hợp đồng đã được các bên thỏa thuận, ký kết và thực hiện mà còn đối với quyền và nghĩa vụ của các bên, cụ thể:

- Chấm dứt hiệu lực của hợp đồng (Điều 81.1 CISG)

Khi hợp đồng bị hủy, hợp đồng sẽ không còn hiệu lực đối với các bên, đồng nghĩa với việc các bên chấm dứt thực hiện quyền và nghĩa vụ đối với nhau, giải phóng các bên khỏi việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng. Tức là, người mua được giải phóng khỏi việc thực hiện nghĩa vụ thanh toán và nhận hàng, đồng thời người bán được giải phóng khỏi nghĩa vụ giao hàng, nghĩa vụ chuyển giao quyền sở hữu về hàng hóa và nghĩa vụ giao chứng từ liên quan đến hàng hóa cho người mua.

Như vậy, mặc dù hậu quả pháp lý chính của việc hủy bỏ hợp đồng là giải phóng các bên khỏi việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng nhưng điều này không có nghĩa rằng tất cả các điều khoản của hợp đồng cũng tự động hết hiệu lực. Công ước Viên năm 1980 quy định việc hủy bỏ hợp đồng không ảnh hưởng đến các quy định của hợp đồng liên quan đến giải quyết các tranh chấp hay đến các quyền và nghĩa vụ của hai bên trong trường hợp hợp đồng bị hủy, ví dụ như nghĩa vụ bồi thường thiệt hại do vi phạm cơ bản. Mục đích của quy định này là để ngăn chặn việc chấm dứt hoàn toàn hiệu lực hợp đồng. Các điều khoản này giúp các bên bảo đảm quyền và lợi ích của mình khi hợp đồng bị hủy bỏ,

đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho việc giải quyết tranh chấp về hủy bỏ hợp đồng, nếu có. Điều này đặc biệt quan trọng bởi xung đột sẽ càng trầm trọng thêm nếu không có được một phương án dự phòng để giải quyết thỏa đáng.

- Phát sinh nghĩa vụ hoàn lại những gì đã cung cấp hoặc đã thanh toán (Điều 81.2 CISG).

Việc hủy bỏ hợp đồng có hiệu lực hồi tố và đặt các bên trở lại tình trạng trước khi ký kết hợp đồng, những nghĩa vụ chưa thi hành thì sẽ bị hủy và những nghĩa vụ đã thi hành thì sẽ được thu hồi lại. Khi hợp đồng bị hủy, bên nào đã thực hiện một phần hoặc toàn phần hợp đồng có thể đòi bên kia hoàn lại “những gì họ đã cung cấp hay đã thanh toán” theo hợp đồng. Chính hợp đồng bị hủy đã làm thay đổi quan hệ hợp đồng giữa người bán và người mua sang quan hệ hoàn lại.

Đối với người bán, nếu trong quá trình thực hiện hợp đồng người mua đã thanh toán toàn bộ hoặc một phần giá trị hợp đồng cho người bán thì khi hợp đồng bị hủy người mua có quyền yêu cầu người bán hoàn lại số tiền mà người mua đã thanh toán cho người bán theo hợp đồng. Đối với người mua, nếu người bán đã giao một phần hoặc toàn bộ hàng hóa theo hợp đồng, khi hợp đồng bị hủy, người bán có quyền yêu cầu người mua hoàn trả lại một phần hoặc toàn bộ hàng hóa đã giao trong tình trạng “về cơ bản thực chất giống như tình trạng khi họ nhận hàng đó”. Điều này có nghĩa là nghĩa vụ hoàn lại thuộc về người mua không nhằm đặt người mua vào vị trí của mình nếu hợp đồng được

thực hiện đầy đủ hoặc hợp đồng không được ký kết mà thay vào đó là yêu cầu hoàn trả hàng hóa thực tế đã giao, thậm chí cả khi số hàng hóa đó bị tổn thất trong quá trình trả lại.

Người mua đồng thời cũng phải hoàn trả cho người bán “số tiền tương đương với mọi lợi nhuận” mà người mua đã được hưởng từ hàng hóa hoặc một phần hàng hóa. Tương tự, người bán phải hoàn lại tiền hàng cho người mua có nghĩa vụ trả tiền lãi trên tổng số tiền hàng đó đến khi số tiền được trả lại. Tuy nhiên, người bán không chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại với những tổn thất xảy ra khi người bán từ chối hoàn lại tiền cho người mua (Điều 84 CISG).

Về thời điểm thực hiện nghĩa vụ hoàn lại, Công ước Viên năm 1980 không quy định việc hoàn lại của người bán và người mua phải được thực hiện khi nào. Thay vào đó, Công ước Viên năm 1980 chỉ quy định nếu cả hai bên đều phải hoàn lại thì phải thực hiện nghĩa vụ hoàn lại cùng một lúc. Tuy nhiên, Công ước không quy định cụ thể một số vấn đề như địa điểm thực hiện hoàn lại, chi phí hoàn lại.

73. Khi nào một bên có quyền tạm ngừng thực hiện hợp đồng?

Theo Điều 71.1 CISG, một bên có thể ngừng thực hiện hợp đồng nếu có dấu hiệu “rõ ràng” rằng bên kia sẽ không thực hiện “một phần quan trọng” những nghĩa vụ của anh ta. Việc không thực hiện hợp đồng trong tương lai phải là kết quả do (a) việc mất khả năng thực hiện hợp đồng hoặc mất tín nhiệm của bên

kia (ví dụ: người bán không chứng minh được việc không đủ khả năng thanh toán trong tương lai của người mua), hoặc (b) hành vi của bên kia trong việc chuẩn bị thực hiện hoặc thực hiện hợp đồng. Việc người mua chưa thanh toán số tiền đã đến hạn của hợp đồng trước (ví dụ: người bán có thể ngừng giao hàng cho đơn đặt hàng thứ hai – giao hàng thời trang mùa hè vì người mua chậm trễ nghiêm trọng việc thanh toán đơn đặt hàng đầu tiên – giao quần áo mùa đông). Hay việc người mua không thể cung cấp xác nhận của ngân hàng về việc sẽ mở một thư tín dụng (L/C) đúng thời hạn thể hiện một khiếm khuyết trong việc thực hiện hợp đồng và có thể dẫn tới việc không thể thanh toán; trường hợp này người bán có thể tạm ngừng việc giao hàng¹⁵⁰. Nếu người bán quyết định ngừng thực hiện hợp đồng thì phải gửi ngay một thông báo hoặc giải quyết khiếu nại bồi thường thiệt hại cho bên kia theo Điều 71.3. Nếu người mua cung cấp những “bảo đảm thỏa đáng” cho việc thực hiện nghĩa vụ của họ thì sau đó người bán phải tiếp tục giao hàng.

Các bình luận và án lệ của CISG công nhận một số trường hợp có thể coi là sự khiếm khuyết nghiêm trọng trong việc thực hiện hợp đồng của người bán: đình công ở nhà máy của người bán, nhà máy bị phá hủy do cháy hay do thiên tai, không lấy được giấy phép xuất khẩu¹⁵¹, quá tải trong sản

¹⁵⁰ Án lệ CISG – online 192 (Pace), Landgericht Kassel (Đức), ngày 21/9/1995.

¹⁵¹ Schlechtriem/Schwenzer, *Commentary on the UN Convention on Contracts for International Sale of Goods*, Third Edition, Oxford, 2015, art.71, đoạn 19; Kroll/Mistelis/Perales Viscasillas, *UN Convention on Contracts for International Sale of Goods (CISG)- Commentary*, C.H.Beck-Hart-Nomos, 2011, trang 921.

xuất¹⁵², hàng hóa bị mất và người bán không có khả năng tìm thấy được¹⁵³, người bán không cung cấp mẫu hàng hóa để người mua thông qua¹⁵⁴.

Khoản 1 Điều 411 Bộ luật Dân sự năm 2015 quy định về quyền hoãn thực hiện nghĩa vụ như sau: Bên phải thực hiện nghĩa vụ trước có quyền hoãn thực hiện nghĩa vụ, nếu khả năng thực hiện nghĩa vụ của bên kia đã bị giảm sút nghiêm trọng đến mức không thể thực hiện được nghĩa vụ như đã cam kết cho đến khi bên kia có khả năng thực hiện được nghĩa vụ hoặc có biện pháp bảo đảm thực hiện nghĩa vụ.

Điều 411 Bộ luật Dân sự mới chỉ bao trùm được điểm a của Điều 71.1 CISG mà chưa dự kiến được các trường hợp tại điểm b: ví dụ khi một bên tuyên bố là họ sẽ không thực hiện hợp đồng, hoặc thực tế cho thấy họ không thực hiện các hoạt động chuẩn bị cho việc thực hiện hợp đồng. Những trường hợp như vậy rất phổ biến trong thực tiễn nhưng nếu áp dụng Điều 411 thì bên kia không thể hoãn thực hiện nghĩa vụ do không chứng minh được sự giảm sút nghiêm trọng khả năng thực hiện hợp đồng của bên kia.

¹⁵² Án lệ CISG-online 858 (pace) của tòa Oberlandesgericht Karlsruhe (Đức) ngày 20/7/2004.

¹⁵³ Án lệ CISG-online 434 (pace) của tòa Oberlandesgericht Hamm (Đức) ngày 23/6/1998 (hàng hóa bị mất khi để trong kho của một công ty kho vận và công ty này đang bị tuyên bố phá sản).

¹⁵⁴ Phán quyết trọng tài ICC 8786, tháng 1/1997, CISG-online 749 (pace).

74. Người mua có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng ngay cả khi chưa đến hạn thực hiện hợp đồng không?

Nếu trước ngày quy định cho việc thực hiện hợp đồng, người bán bác bỏ hợp đồng (và tuyên bố anh ta không muốn thực hiện nghĩa vụ của mình) hoặc nếu vì những lý do khác mà thấy rõ rằng người bán sẽ gây ra vi phạm cơ bản thì Điều 72.1 CISG cho phép người mua được tuyên bố hủy bỏ hợp đồng, từ đó giải phóng cả hai bên khỏi việc thực hiện nghĩa vụ của họ (dù vậy, người mua vẫn không mất quyền khiếu nại đòi bồi thường thiệt hại). Người mua chỉ có thể hủy bỏ nếu có dấu hiệu rõ ràng - và với khả năng xảy ra là rất cao - chứng minh rằng người bán không thể hoặc sẽ không thực hiện hợp đồng đúng hạn, nghĩa là người bán sẽ vi phạm cơ bản nghĩa vụ của mình (theo hợp đồng và theo Công ước).

Từ quy định của khoản 1 Điều 72 CISG nêu trên có thể nhận thấy, chỉ khi nào thỏa mãn cả 3 điều kiện: “*trước ngày quy định cho việc thực hiện hợp đồng*”; “*một bên sẽ gây ra một vi phạm cơ bản đến hợp đồng*” và khả năng xảy ra hành vi vi phạm đó phải là “*hiển nhiên*” (clear) thì quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng trước thời hạn thực hiện hợp đồng mới phát sinh.

Các học giả và cơ quan giải quyết tranh chấp trong quá trình nghiên cứu và áp dụng Công ước đồng ý rằng Điều 72 không đòi hỏi một sự chắc chắn tuyệt đối là một hành vi vi

phạm sẽ xảy ra¹⁵⁵. Một vi phạm tiên liệu trước có thể được coi là “hiển nhiên” nếu như có một tuyên bố hoặc một hành động của một bên phủ nhận việc thực hiện hợp đồng hoặc có một thực tế khách quan dẫn đến những tiên đoán về hành vi vi phạm.

Các bình luận và thực tiễn án lệ CISG cho thấy các trường hợp sau đây có thể dẫn tới việc hủy bỏ hợp đồng trước thời hạn thực hiện nghĩa vụ:

- Về phía người bán, người bán có thể tuyên bố hủy bỏ hợp đồng trước thời hạn thực hiện hợp đồng nếu: việc người mua không thể thanh toán cho hợp đồng đầu tiên là một dấu hiệu khá rõ ràng để nhận thấy hợp đồng thứ hai nếu tiếp tục được thực hiện cũng sẽ xảy ra việc vi phạm nghĩa vụ thanh toán và người bán có thể tuyên bố hủy bỏ hợp đồng cho hợp đồng thứ hai¹⁵⁶; người bán được quyền hủy bỏ hợp đồng trước thời hạn khi người mua không chứng minh được khả năng mở L/C đúng thời hạn¹⁵⁷ hoặc khi hoặc khi người mua bắt đầu các thủ tục phá sản¹⁵⁸.

¹⁵⁵ Eiselen, *Remarks on the Manner in which the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts May be Used to Interpret or Supplement Articles 71 and 72 of the CISG*, đoạn 2 có tại:

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/principles/uni71,72.html#er>.

¹⁵⁶ CLOUT, Án lệ số 130 ngày 14/01/1994 có tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940114g1.html>.

¹⁵⁷ CLOUT, Tranh chấp số 631 ngày 17/11/2000 có tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001117a2.html>: cơ cấu tổ chức quản lý tại công ty người mua thay đổi và dưới cơ cấu tổ chức mới này, người mua buộc phải được sự cho phép của Ban điều hành mới có thể mở được thư tín dụng. Ủy ban này lại không thể ra quyết định trong một thời gian ngắn.

¹⁵⁸ *The Enderlein & Maskow, International Sales Law*, có tại:

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein-art72.html>.

- Về phía người mua, người mua cũng có thể tuyên bố hủy bỏ hợp đồng nếu trước thời hạn thực hiện hợp đồng người bán có một trong các hành vi sau: người bán giao hàng mẫu không đáp ứng được yêu cầu của người mua dẫn đến việc sẽ giao hàng chậm đối với một hàng hóa thời trang theo mùa vụ¹⁵⁹, người bán cố tình chần dừ việc giao hàng¹⁶⁰, người bán không thuê con tàu đã được quy định để chuyên chở hàng hóa¹⁶¹, người bán tuyên bố không thể tìm và tập kết được hàng hóa và khả năng mua được hàng thay thế là rất thấp và yêu cầu người mua mua hàng thay thế¹⁶², xảy ra những thiếu sót, hỏng hóc trong dây chuyền sản xuất hàng hóa của người bán và họ không cung cấp được đầy đủ những đảm bảo có thể sửa chữa chúng để giao hàng đúng thời hạn¹⁶³, người bán bán lại cho bên thứ ba hàng hóa mà họ đã ký hợp đồng để cung cấp cho người mua; khi người bán bán lại các máy móc được dùng để sản xuất hàng hóa¹⁶⁴.

Một hành vi nào đó chỉ đơn thuần sinh ra những nghi ngờ về sự sẵn sàng hay khả năng thực hiện các nghĩa vụ hợp đồng của một bên thì nó chỉ làm phát sinh cho bên kia nhu cầu có một đảm bảo việc thực hiện nghĩa vụ từ bên có khả năng vi phạm chứ không làm phát sinh quyền hủy bỏ hợp đồng. Trong trường

¹⁵⁹ ICC, Bản án tháng 1/1997 có tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/978786i1.html> và Bản án ngày 29/05/2009 có tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090529u1.html>.

¹⁶⁰ Ấn lệ ngày 31/05/1996 có tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960531s1.html>.

¹⁶¹ CLOUT, Ấn lệ số 473 ngày 07/06/1999 có tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990607r1.html>.

¹⁶² Ấn lệ ngày 29/04/1996 có tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960329c1.html>.

¹⁶³ Ấn lệ ngày 25/04/1995 có tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950425r3.html>.

¹⁶⁴ *The Enderlein & Maskow, International Sales Law*, có tại: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein-art72.html>.

hợp này, người mua có thể được quyền ngừng việc thực hiện nghĩa vụ của mình theo Điều 71 CISG hoặc thực hiện thủ tục thông báo ý định tuyên bố hủy bỏ hợp đồng theo Điều 72.2. Thông thường, nếu bên có ý định hủy bỏ hợp đồng thông báo về ý định của mình mà bên kia không cung cấp được những đảm bảo về sự sẵn sàng và khả năng thực hiện hợp đồng của mình sẽ có xu hướng làm cho vi phạm được tiên liệu trước trở nên rõ ràng hơn. Đồng thời, nếu bên kia cung cấp những đảm bảo thực hiện nghĩa vụ thì bên đề xuất hủy bỏ hợp đồng cũng có thể cân nhắc sự phù hợp của những đảm bảo đó và đưa ra quyết định.

Như thế nào là một bảo đảm đầy đủ? Về phía người mua, một điều khoản thanh toán mới, một bảo lãnh của ngân hàng uy tín hoặc một thư tín dụng mở tại một ngân hàng uy tín có thể được coi là bảo đảm đầy đủ về khả năng thanh toán. Người bán có thể sẽ phải cung cấp thêm những đảm bảo về hiệu suất, những giải thích bằng cách nào có thể cung cấp hàng hóa đúng thời hạn và chất lượng, đảm bảo cần phải chỉ ra rằng cuộc đình công đã được giải quyết hoặc đã có sẵn một nguồn cung khác hoặc hàng hóa đã có sẵn trong kho.

75. Đối với hợp đồng giao hàng từng phần, một bên có quyền hủy toàn bộ hợp đồng hay không nếu có hành vi vi phạm hợp đồng trong bất kỳ đợt giao hàng nào?

Trong trường hợp giao hàng thành nhiều chuyến, Công ước quy định nếu người bán có vi phạm cơ bản đối với một lần giao hàng thì người mua có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng tương

ứng đối với lần giao đó (Điều 73.1).

Ngoài ra, hành vi vi phạm trong một lần giao hàng có thể là cơ sở để người mua kết luận rằng vi phạm cơ bản sẽ xảy ra đối với những lần giao hàng sau; khi đó, người mua (cũng) có thể tuyên bố huỷ bỏ hợp đồng cho những lần giao hàng trong tương lai (Điều 73.2). Đây có thể được coi là một trường hợp áp dụng cụ thể của chế định về huỷ bỏ hợp đồng trước thời hạn tại Điều 72 của CISG.

Điều 73.3 cho phép người mua được huỷ toàn bộ hợp đồng nếu việc vi phạm trong một lần giao hàng có thể dẫn tới toàn bộ các lô hàng theo hợp đồng không thể sử dụng được theo mục đích ban đầu do tính chất phụ thuộc lẫn nhau giữa các lô hàng (ví dụ khi các lô hàng là các phần khác nhau của một thiết bị đồng bộ)¹⁶⁵.

¹⁶⁵ Xem án lệ CISG-online 1253 (Pace), phán quyết trọng tài CIETAC CISG/1999/19.

Mục 2- Bồi thường thiệt hại

76. Khi một bên vi phạm hợp đồng gây thiệt hại cho bên bị vi phạm thì bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bồi thường những thiệt hại nào?

Theo Điều 74 CISG, có hai loại thiệt hại được bồi thường, bao gồm:

- Tổn thất mà bên bị vi phạm đã gánh chịu. Trong thực tế, thiệt hại xảy ra do vi phạm hợp đồng thường sẽ là: những tài sản bị mất mát hoặc bị hủy hoại hoàn toàn, những hư hỏng, giảm sút về tài sản, chi phí mà bên bị vi phạm trong hợp đồng phải bỏ ra để ngăn chặn, hạn chế và khắc phục những hậu quả do bên vi phạm hợp đồng gây ra (ví dụ như chi phí sửa chữa hàng hóa hư hỏng);

- Khoản lợi bị bỏ lỡ (thu nhập thực tế bị mất, bị giảm sút) đối với bên bị vi phạm, là hậu quả của sự vi phạm hợp đồng.

Về tính chất của thiệt hại được bồi thường, CISG nhấn mạnh đến tính dự đoán trước được của thiệt hại: các thiệt hại được bồi thường không thể cao hơn những tổn thất và khoản lợi bỏ lỡ mà bên bị vi phạm có khả năng đã dự liệu được vào lúc giao kết hợp đồng như một hậu quả có thể xảy ra do vi phạm hợp đồng, có tính đến các tình tiết mà họ đã biết hoặc đáng lẽ phải biết.

CISG không quy định rõ ràng về tính chất trực tiếp hay gián tiếp của thiệt hại được bồi thường, nhưng yêu cầu về tính dự đoán trước được của thiệt hại cũng sẽ dẫn đến việc các thiệt hại quá “xa”, mang tính gián tiếp thường sẽ không thỏa mãn yêu cầu này và thường sẽ không được bồi thường.

Các khoản thiệt hại phải được tính toán và chứng minh một cách hợp lý. Tính hợp lý ở đây được đánh giá một cách khách quan, dựa trên thực tiễn các yếu tố của tranh chấp và của thị trường. Nguyên tắc này không cho phép các bên thổi phồng thiệt hại của mình lên một cách vô căn cứ, bất hợp lý.

77. Khi có hành vi vi phạm hợp đồng gây thiệt hại, nghĩa vụ hạn chế tổn thất của bên bị vi phạm được quy định như thế nào?

Khi có vi phạm hợp đồng, bên bị vi phạm hợp đồng phải áp dụng những biện pháp hợp lý căn cứ vào các tình huống cụ thể để hạn chế tổn thất kể cả khoản lợi bị bỏ lỡ do sự vi phạm hợp đồng gây ra (Điều 77 CISG). Nếu bên bị vi phạm hợp đồng không thực hiện việc hạn chế tổn thất, bên vi phạm hợp đồng có thể yêu cầu giảm bớt một khoản tiền bồi thường thiệt hại bằng với mức tổn thất đáng lẽ đã có thể hạn chế được.

Ví dụ, theo hợp đồng, Công ty S có nghĩa vụ giao hàng trị giá 100.000 USD cho Công ty B vào ngày 01/05. Tại thời điểm giao kết hợp đồng, giá thị trường cho loại hàng hoá tương tự là 125.000 USD. Khi đến hạn giao hàng, Công ty S thông báo với Công ty B rằng Công ty S không có ý định giao hàng nữa. Công

ty B đã tuyên bố huỷ bỏ hợp đồng hợp pháp nhưng lại không tiến hành mua hàng hoá thay thế trước ngày 01/07 - là thời điểm giá thị trường cho hàng hoá tương tự đã lên tới 150.000 USD. Trong trường hợp này, Công ty B không thể lấy lại phần tổn thất trị giá 50.000 USD, vì anh ta đã không thực hiện bất kỳ biện pháp nào để giảm bớt thiệt hại của mình. Do vậy, giá trị bồi thường thiệt hại của B bị giới hạn chỉ trong 25.000 USD.

78. CISG quy định như thế nào về bồi thường thiệt hại tinh thần?

CISG không quy định cụ thể thiệt hại tinh thần, ví dụ thiệt hại do ảnh hưởng đến uy tín của một bên có được bồi thường hay không.

Mặc dù việc đòi bồi thường thiệt hại tinh thần ít xảy ra đối với hợp đồng mua bán hàng hóa (mà chỉ thường xảy ra trong những hợp đồng ký kết với nghệ sĩ, vận động viên cấp cao hoặc những nhà tư vấn thuộc một công ty hay một tổ chức), các bình luận chính thức của CISG khẳng định bên bị thiệt hại tinh thần được đòi bồi thường, với điều kiện phải tuân thủ các yêu cầu của CISG về tính dự đoán trước được của thiệt hại và phải chứng minh thiệt hại tinh thần đó một cách hợp lý.

Việc bồi thường thiệt hại tinh thần có thể được xác định dưới những hình thức khác nhau và việc quyết định về các hình thức này, áp dụng riêng lẻ hay kết hợp, sao cho phù hợp nhất với việc bồi thường toàn bộ thiệt hại thuộc về toà án. Toà án không những có thể quyết định về bồi thường thiệt hại mà

còn quyết định các hình thức sửa chữa khác, như buộc công khai trên báo chí (ví dụ bồi thường cho vi phạm gây ảnh hưởng đến uy tín v.v...).

79. Nếu một bên chậm thanh toán tiền hàng hay một khoản tiền khác thì bên kia có quyền đòi tiền lãi không? Lãi suất được tính như thế nào?

CISG cho phép bên bị chậm thanh toán “bắt kỳ khoản tiền nào” có quyền đòi tiền lãi trên số tiền chậm trả đó. Tuy nhiên, CISG không quy định rõ ràng về cách tính tiền lãi. Chiếu theo Điều 78 CISG thì có thể thấy Điều 78 cho phép bồi thường tiền lãi đối với bất kỳ “khoản nợ” nào (bao gồm cả việc người bán chậm trả lại tiền hàng mà người mua đã thanh toán khi người mua sử dụng hợp lý quyền hủy bỏ hợp đồng của mình), tức là tiền lãi được cộng dồn cho đến ngày thanh toán. Án lệ Điều 78 của Công ước cho thấy các tòa án, trọng tài đã cho người mua được hưởng tiền lãi tính đến ngày người bán giao hàng đúng hợp đồng; hay cho người bán được tính tiền lãi cộng dồn cho đến ngày người mua thanh toán thực tế.

Điều 78 CISG không quy định lãi suất nào được áp dụng (lãi suất tại nước bên bị vi phạm, lãi suất tại nơi thanh toán, hay lãi suất tại nơi tranh chấp được giải quyết). Án lệ CISG cho thấy xu hướng cơ quan giải quyết tranh chấp áp dụng lãi suất trung bình cho vay ngắn hạn của ngân hàng bằng đồng tiền thanh toán tại địa điểm thanh toán, nếu tại địa điểm thanh toán không xác định được lãi suất này thì áp dụng lãi suất tại quốc gia có đồng

tiền thanh toán đó. Nếu cả hai tỷ lệ lãi suất trên đều không xác định được thì áp dụng mức lãi suất hợp lý (reasonable rate) do luật của quốc gia có đồng tiền thanh toán đó xác định. Có thể tham khảo vụ kiện số 8128 của ICC về tranh chấp từ hợp đồng mua bán phân bón giữa người mua Thụy Sĩ và người bán Úc. Luật áp dụng là CISG. Khi tính toán tiền lãi đối với khoản tiền hàng, trọng tài đã dẫn chiếu đến lãi suất LIBOR+2% (London Interbank Offered Rate) do đồng tiền thanh toán là bảng Anh và lãi suất người mua phải trả là lãi suất đi vay và thường cao hơn lãi suất cho vay.

80. CISG có quy định về phạt do vi phạm hợp đồng không?

Về các chế tài do vi phạm hợp đồng mua bán hàng hóa, CISG không có quy định nào về điều khoản phạt và hiệu lực của các điều khoản này, trong khi các điều khoản này được sử dụng khá rộng rãi trong các hợp đồng quốc tế cho các trường hợp vi phạm thời hạn thực hiện nghĩa vụ (chậm thực hiện nghĩa vụ) hay không thực hiện nghĩa vụ.

Tuy nhiên, còn có rất nhiều tranh cãi về hiệu lực của các điều khoản này giữa hai hệ thống Civil Law và Common Law. Các nước theo hệ thống Civil Law thường chấp nhận hiệu lực của các điều khoản phạt, trong khi đó, các nước thuộc hệ thống Common Law sẽ bác bỏ những điều khoản như vậy nếu chúng được lập ra với mục đích là phạt vi phạm, là trừng phạt. Trong quá trình soạn thảo CISG, các nhà soạn thảo đã không tìm được tiếng nói chung về vấn đề này, vì vậy, vấn đề

này bị bỏ ngỏ.

Theo xu hướng pháp luật hợp đồng hiện đại, án lệ CISG cho thấy xu hướng chấp nhận hiệu lực của các điều khoản này nếu chúng đáp ứng được các điều kiện nhất định. Có thể tham khảo giải pháp của PICC - một văn bản thống nhất luật thường được dẫn chiếu để bổ sung các thiếu sót của CISG. PICC quy định chấp nhận hiệu lực của các điều khoản được gọi là “khoản tiền bồi thường định trước” (liquidated damages) nhằm tránh thuật ngữ điều khoản “phạt vi phạm” (penalty clause) dễ gây “khó chịu” cho các tòa án thuộc các nước Anglo Saxon. Điều khoản này được áp dụng trong cả trường hợp bên bị vi phạm chưa có thiệt hại thực tế. Tuy vậy, để tránh trường hợp lạm dụng điều khoản này, PICC quy định khoản tiền bồi thường định trước này phải hợp lý và có thể được giảm nếu nó được quy định quá cao so với thiệt hại thực tế hoặc những thiệt hại mà các bên có thể lường trước được (Điều 7.4.13).

PHẦN 6

CÁC VẤN ĐỀ VỀ CHUYỂN RỦI RO, BẤT KHẢ KHÁNG VÀ BẢO QUẢN HÀNG HÓA

Mục 1- Chuyển rủi ro đối với hàng hóa

81. CISG có đề cập đến việc chuyển giao rủi ro từ người bán sang người mua tại Chương IV (Điều 66-70). Vậy, rủi ro ở đây được hiểu là như thế nào?

Điều 66 Công ước Viên năm 1980 nêu rõ rủi ro đối với hàng hóa chính là những mất mát hay tổn thất đối với hàng hóa. Sự mất mát của hàng hoá bao gồm các trường hợp hàng hóa không thể được tìm thấy, đã bị đánh cắp hoặc đã được chuyển giao cho người khác¹⁶⁶. Sự tổn thất của hàng hóa bao gồm hàng hóa bị phá hủy toàn bộ, sự hư hỏng, giảm sút chất lượng hàng hóa và sự thiếu hụt số lượng của hàng hoá trong quá trình vận chuyển hoặc lưu trữ¹⁶⁷. Tuy nhiên, thực tiễn vận dụng CISG cho thấy một số tòa án vẫn áp dụng Điều 66 CISG đối với một số rủi ro khác ngoài sự mất mát hay tổn thất hàng hóa như sự chậm trễ của nhà chuyên chở sau khi người bán chuyển hàng hóa cho nhà chuyên chở¹⁶⁸, hay các quy định của chính phủ cấm kinh doanh các mặt hàng mà hai bên mua bán¹⁶⁹.

¹⁶⁶ UNICITRAL, Digest of Case Law on the United Nation Convention on Contracts for the Internationals Sale of Goods, 2012 edn, trang 315.

¹⁶⁷ UNICITRAL, Digest of Case Law on the United Nation Convention on Contracts for the Internationals Sale of Goods, 2012 edn, trang 315.

¹⁶⁸ Tribunal Cantonal Valais, Swizerland, 1997, xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030819s1.html>.

¹⁶⁹ Hof van Beroep Ghent, Belgium, 2004, xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040616b1.html>.

82. Trong mọi trường hợp, người mua có phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán tiền hàng nếu rủi ro về mất mát hay tổn thất hàng hóa đã chuyển sang người mua hay không?

Điều 66 CISG có quy định rằng khi hàng hóa đã bị mất mát hay tổn thất sau khi rủi ro được chuyển sang cho người mua thì người mua sẽ phải gánh chịu rủi ro đó và phải thanh toán đầy đủ tiền hàng cho người bán. Tuy nhiên, trong trường hợp sự hư hỏng hay mất mát đó là do hành động hay thiếu sót của người bán, thì người mua sẽ được miễn trừ nghĩa vụ thanh toán tiền hàng. Ví dụ, người bán đóng gói hàng sai quy tắc và chỉ dẫn sai về cách bảo quản hàng hóa trong quá trình vận chuyển, dẫn đến tình trạng hàng hóa bị hư hỏng, thì mặc dù rủi ro đã được chuyển sang người mua, người mua sẽ không phải thanh toán tiền cho lô hàng đó. Thực tiễn xét xử ghi nhận nhiều phán quyết của tòa án và hội đồng trọng tài tuyên người mua không phải thực hiện nghĩa vụ phải thanh toán tiền hàng trong trường hợp rủi ro đối với sự mất mát và tổn thất hàng hóa đã được chuyển sang người mua. Trong một tranh chấp về hợp đồng CIF mua bán chất hóa học¹⁷⁰, trọng tài đã cho rằng người bán phải chịu trách nhiệm về sự hư hỏng hàng hóa do người bán đã không cung cấp những thông tin về nhiệt độ để bảo quản hàng hóa trong quá trình vận chuyển như đã thỏa thuận. Do đó, người mua không phải thanh toán tiền hàng mặc dù rủi ro về tổn thất hàng hóa đã được chuyển sang người mua. Tuy

¹⁷⁰ China 23 February 1995 CIETAC Arbitration proceeding (Jasmine aldehyde case). Có sẵn tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950223c1.html> (truy cập ngày 21/4/2016).

nhiên cần lưu ý rằng, người mua để quy trách nhiệm cho bên bán và thoát khỏi nghĩa vụ thanh toán trong trường hợp này cần phải chứng minh rằng sự hư hỏng hay tổn thất của hàng hóa là do hành vi hay sơ suất của người bán.

83. Nếu có sự xung đột về chuyển rủi ro theo Incoterms và CISG, vấn đề này sẽ được giải quyết như thế nào?

Incoterms là một tập quán thương mại quốc tế phổ biến và được áp dụng rộng rãi. Khi các bên thỏa thuận điều kiện cơ sở giao hàng được quy định bởi Incoterms thì đồng nghĩa với việc những quy định về vấn đề chuyển rủi ro cũng sẽ được giải thích và áp dụng tuân theo Incoterms, trừ khi các bên có thỏa thuận khác. Điều này cũng phù hợp với quy định của Điều 9.1, 9.2 Công ước Viên năm 1980, theo đó, các bên bị điều chỉnh bởi các tập quán mà họ đã thỏa thuận và các tập quán thương mại quốc tế phổ biến. Tóm lại, nếu hợp đồng mua bán dẫn chiếu đến các điều kiện cơ sở giao hàng trong Incoterms và có sự xung đột về chuyển rủi ro theo Incoterms và Công ước, thì các quy định về chuyển rủi ro trong Incoterms sẽ được ưu tiên áp dụng. Cũng cần phải lưu ý rằng các quy định về chuyển rủi ro trong CISG được áp dụng một cách hạn chế, chỉ khi các bên không thỏa thuận một điều kiện thương mại thì các quy định theo CISG mới được áp dụng¹⁷¹.

¹⁷¹ Fritz Enderlein & Dietrich Maskow, *International Sales Law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Oceana (1992) trang 257.

84. Thời điểm chuyển rủi ro đối với hàng hóa từ người bán sang người mua trong hợp đồng mua bán hàng hóa được xác định như thế nào theo quy định của CISG?

Trong thực tiễn mua bán hàng hóa quốc tế thường xảy ra những sự kiện làm mất mát, hư hỏng hàng hóa như cướp biển, bão đánh chìm tàu chở hàng... Trong những trường hợp đó, yêu cầu đặt ra là phải xác định được trách nhiệm gánh chịu rủi ro về hàng hóa thuộc về ai. Nếu hai bên không thỏa thuận về vấn đề chuyển rủi ro trong hợp đồng thì sẽ phải áp dụng quy định của pháp luật. Theo CISG (Điều 67, 68, 69), thời điểm rủi ro được chuyển sang người mua sẽ được xác định trong các trường hợp như sau:

- **Chuyển rủi ro trong trường hợp không có địa điểm giao hàng xác định:** Nếu người bán không buộc phải giao hàng tại một địa điểm nhất định thì rủi ro về hàng hóa được chuyển sang người mua kể từ lúc hàng được giao cho người vận chuyển đầu tiên. Quy định này có thể được minh họa bởi phán quyết của tòa án trong tranh chấp *Pizza cartons case*¹⁷², người mua đòi người bán bồi thường thiệt hại đối với tổn thất của hàng hóa gây ra bởi người chuyên chở. Tuy nhiên, tòa án đã áp dụng điều 67.1, cho rằng rủi ro đối với tổn thất hàng hóa được chuyển giao cho người chuyên chở và người bán không phải chịu trách nhiệm đối với tổn thất của hàng hóa gây ra bởi người chuyên chở.

¹⁷² Germany 13 April 2000 Lower Court Duisburg (Pizza cartons case). Xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000413g1.html>.

- **Chuyển rủi ro trong trường hợp có địa điểm giao hàng xác định:** Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, nếu người bán có nghĩa vụ giao hàng cho người chuyên chở tại một địa điểm xác định thì người mua sẽ không phải gánh chịu rủi ro nếu hàng hóa chưa được giao cho người vận chuyển tại địa điểm đó.

- **Chuyển rủi ro trong trường hợp mua bán hàng hóa trên đường vận chuyển:** Trong hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế, có nhiều trường hợp người bán buộc phải ký hợp đồng mua bán hàng hóa khi hàng đang trên đường vận chuyển. Điều 68 Công ước Viên năm 1980 quy định rằng, trong trường hợp hàng hóa được bán trên đường vận chuyển, người mua sẽ chịu rủi ro từ thời điểm giao kết hợp đồng. Tuy nhiên, có những hoàn cảnh chỉ ra một thỏa thuận ngầm rằng người mua phải chịu rủi ro từ thời điểm hàng hóa được giao cho người vận chuyển là người đã phát chứng từ xác nhận một hợp đồng vận chuyển. Nhưng người mua sẽ không phải chịu rủi ro về hàng hóa nếu người bán đã biết hoặc đáng lẽ phải biết về sự kiện mất mát hay hư hỏng đó tại thời điểm giao kết hợp đồng mà không thông báo về điều đó cho người mua.

- **Trong các trường hợp khác ngoài các trường hợp trên:** Với những trường hợp không nằm trong các trường hợp trên đây thì rủi ro được chuyển sang người mua khi người này nhận hàng tại trụ sở của người bán, hoặc nếu họ không làm việc này đúng thời hạn quy định, thì người mua sẽ phải chịu rủi ro kể từ lúc hàng hóa được đặt dưới quyền định đoạt của anh ta. Lưu ý rằng việc người mua sử dụng dịch vụ nhà chuyên chở đến nhận hàng sẽ không ngăn cản việc rủi ro được chuyển sang người

mua tại thời điểm nhận hàng đó, ngay cả khi trong hợp đồng thỏa thuận người mua sẽ đến nhận hàng¹⁷³.

Nếu người mua phải nhận hàng tại một địa điểm khác với nơi trụ sở của người bán thì thời điểm rủi ro được chuyển giao là khi đã đến thời hạn giao hàng theo quy định của hợp đồng và người mua biết rằng hàng hóa đã được đặt dưới quyền định đoạt của mình.

85. Người mua có phải chịu rủi ro đối với mất mát và tổn thất hàng hoá trong trường hợp những hàng hoá này chưa được đặc định hóa theo quy định của Điều 67 CISG không?

Hàng được đặc định hóa là hàng phân biệt được với các hàng cùng loại bởi những đặc điểm riêng, được xác định bằng cách ghi mã hiệu trên hàng hóa hoặc đi kèm các chứng từ vận chuyển, bằng một thông báo gửi người mua, hoặc bằng bất cứ phương pháp nào khác, ví dụ như hàng hóa được đóng gói riêng và ghi tên người mua ở bên ngoài... Theo CISG (Điều 67.2), người mua sẽ không phải gánh chịu rủi ro đối với hàng hóa trong trường hợp hàng chưa được đặc định hóa rõ ràng. Thực tiễn pháp lý cho thấy nhiều phán quyết của tòa án và trọng tài cho rằng hàng được đặc định hóa bằng cách miêu tả trong chứng từ vận chuyển, ví dụ như trong vụ án *Pizza cartons case*¹⁷⁴ hay một tranh chấp khác được giải quyết tại một hội đồng trọng tài ở Nga¹⁷⁵.

¹⁷³ Germany 29 October 2002 Appellate Court Schleswig-Holstein (Stallion case). Xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021029g1.html>.

¹⁷⁴ Germany 13 April 2000 Lower Court Duisburg (Pizza cartons case). Xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000413g1.html>.

¹⁷⁵ Russia 30 December 1998 Arbitration proceeding 62/1998. Xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981230r1.html>.

Mục 2- Các trường hợp miễn trách nhiệm

86. CISG quy định như thế nào về trường hợp miễn trách trong hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế?

CISG có quy định về miễn trách (Exemption of Liability) tại các Điều 79 và 80, theo đó, một bên không chịu trách nhiệm về việc không thực hiện bất kỳ một nghĩa vụ nào đó của họ nếu chứng minh được rằng việc không thực hiện đó là do (1) một trở ngại nằm ngoài sự kiểm soát của họ và người ta không thể chờ đợi một cách hợp lý rằng họ phải tính tới trở ngại đó vào lúc kí kết hợp đồng hoặc là tránh được hay khắc phục được hậu quả của nó (Điều 79); hoặc (2) hành vi hoặc thiếu sót của bên còn lại trong hợp đồng (Điều 80). Tuy nhiên, bên không thực hiện phải thông báo cho bên kia biết về trở ngại và ảnh hưởng của nó đối với khả năng thực hiện nghĩa vụ trong một khoảng thời gian hợp lý (Điều 79.4) và chỉ được miễn trừ trách nhiệm bồi thường thiệt hại trong khoảng thời gian tồn tại trở ngại đó.

Khi bình luận về điều khoản miễn trách này, Ban thư ký CISG đã đưa ra các ví dụ để minh họa để làm rõ hơn về vấn đề này¹⁷⁶. Ví dụ, theo hợp đồng thì bên bán giao cho bên mua một

¹⁷⁶ United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, Vienna, 10 March-11 April 1980, Official Records, Documents of the Conference and Summary Records of the Plenary Meetings and of the Meetings of the Main Committee, 1981, page 55-56.

hàng hóa đặc định, không thể thay thế. Tuy nhiên trước khi rủi ro đối với hàng hóa được chuyển giao từ người bán sang người mua, toàn bộ số hàng đã bị cháy rụi. Theo Điều 79, người bán được miễn trách nhiệm bồi thường thiệt hại do không giao hàng theo quy định của hợp đồng nhưng người mua cũng không phải trả tiền cho số hàng hóa đó.

Cũng trong tình huống nói trên, nếu như hàng hóa là 500 thiết bị máy thông thường, người bán có nghĩa vụ phải giao cho người mua 500 thiết bị máy thay thế khác bởi lẽ hàng hóa này là thông thường, người bán có thể tìm nguồn hàng thay thế. Nếu hàng hóa không được giao đúng như quy định của hợp đồng, người bán sẽ không được miễn trách nhiệm theo điều 79 CISG. Hay giả dụ nếu như người bán không thể đóng gói hàng hóa bằng loại vỏ nhựa như thỏa thuận giữa hai bên, người bán có nghĩa vụ đóng gói bằng loại vỏ tương tự khác chứ không thể không giao hàng. Khi đó, người mua sẽ không thể hủy bỏ hợp đồng nhưng sẽ có quyền yêu cầu giảm giá hàng hóa theo Điều 50 của CISG.

87. “Trở ngại” theo quy định tại Điều 79 CISG có giống với “bất khả kháng” theo quy định của pháp luật Việt Nam không? Trong thực tiễn áp dụng Điều 79 CISG, những trường hợp nào các bên được hưởng miễn trách?

Theo quy định tại Điều 79 CISG và theo thực tiễn áp dụng Điều này, một trở ngại được xem là trường hợp miễn trách phải thỏa mãn đồng thời ba điều kiện sau: (1) xảy ra ngoài tầm kiểm

soát của các bên; (2) không thể lường trước một cách hợp lý tại thời điểm kí kết hợp đồng; (3) sự kiện và hậu quả của nó không thể tránh được hoặc không thể khắc phục được.

Đối chiếu với khái niệm bất khả kháng trong pháp luật Việt Nam (Điều 161 Bộ luật Dân sự năm 2005; Điều 156 Bộ luật Dân sự năm 2015), có thể thấy khái niệm “trở ngại khách quan” tại Điều 79 CISG là tương tự với khái niệm “bất khả kháng” trong pháp luật Việt Nam.

Có thể hiểu rõ hơn về các điều kiện này thông qua thực tiễn xét xử các tranh chấp trong lĩnh vực thương mại quốc tế.

Đối với điều kiện (1), một phán quyết của hội đồng trọng tài đã cho rằng điều kiện này được thỏa mãn khi cơ quan chính quyền địa phương đã từ chối xác nhận tính an toàn của hàng hóa dẫn đến việc người mua không thể nhập khẩu hàng hóa qua biên giới, do đó người mua được miễn trách do không tiếp nhận hàng hóa¹⁷⁷. Một phán quyết của hội đồng trọng tài ở Bungari cũng đã đưa ra nhận xét tương tự khi cho rằng lệnh cấm xuất khẩu than ra nước ngoài của chính phủ là vượt ngoài tầm kiểm soát của người bán¹⁷⁸.

Về điều kiện (2), một tòa án của Hà Lan đã đưa ra nhận định rằng việc người bán không thể thu mua được bột sữa thỏa mãn các yêu cầu kỹ thuật của nước nhập khẩu (nước người mua)

¹⁷⁷ Russia 22 January 1997 Arbitration proceeding 155/1996, xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970122r1.html>.

¹⁷⁸ Bulgaria 24 April 1996 Arbitration Case 56/1995 (Coal case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960424bu.html>.

không được coi là một trở ngại theo Điều 79, do người bán đã biết rõ về quy định kỹ thuật đối với bột sữa tại nước ngoài mua tại thời điểm ký kết hợp đồng.¹⁷⁹ Tương tự như vậy, việc nước người bán cấm xuất khẩu than¹⁸⁰ và nước người mua cấm trả các khoản nợ nước ngoài¹⁸¹ đều không thỏa mãn điều kiện thứ hai của Điều 79 do các bên đã biết đến các quy định này vào lúc giao kết hợp đồng.

Đối với điều kiện (3), thực tiễn xét xử cho thấy, các phán quyết của tòa án và trọng tài không công nhận một số trường hợp sau là một “trở ngại” theo Điều 79 do không thỏa mãn khoản 3 của điều này: nhà cung cấp của người bán phải đóng cửa nhà máy sản xuất hàng hóa trong trường hợp khẩn cấp¹⁸², số lượng hàng hóa giảm và giá của hàng hóa tăng lên tại nước người bán do có một đợt mưa lớn kéo dài¹⁸³... Cơ quan giải quyết tranh chấp cho rằng trong các trường hợp trên, người bán có thể phòng tránh và khắc phục được hậu quả của trở ngại và do đó, người bán sẽ không được hưởng miễn trừ.

¹⁷⁹ Netherlands 2 October 1998 District Court 's-Hertogenbosch (Malaysia Dairy Industries v. Dairex Holland), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981002n1.html>.

¹⁸⁰ Bulgaria 24 April 1996 Arbitration Case 56/1995 (Coal case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960424bu.html>.

¹⁸¹ ICC Arbitration Case No. 7197 of 1992 (Failure to open letter of credit and penalty clause case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/927197i1.html>.

¹⁸² Russia 16 March 1995 Arbitration proceeding 155/1994 (Metallic sodium case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950316r1.html>.

¹⁸³ Germany 4 July 1997 Appellate Court Hamburg (Tomato concentrate case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970704g1.html>.

88. Điều 79 CISG có bao gồm cả việc miễn trách cho người bán nếu họ giao hàng hoá không phù hợp với hợp đồng không?

Đến thời điểm hiện tại, liệu Điều 79 có bao gồm cả việc miễn trách cho người bán nếu họ giao hàng hoá không phù hợp với hợp đồng hay không vẫn là một vấn đề pháp lý đang gây tranh cãi giữa các nhà thực hành luật. Hội đồng Tư vấn CISG (Bộ Quan điểm Số 7) cho rằng rất hiếm trường hợp người bán có thể vận dụng được Điều 79 để miễn trách cho việc giao hàng không phù hợp với hợp đồng. Họ cho rằng có điều này sở dĩ là vì thuật ngữ “impediment” (tạm dịch là trở ngại) hàm ý là sự kiện trở ngại khách quan, nằm bên ngoài, xảy đến với người bán và hàng hoá, do đó loại trừ luôn khả năng việc hàng hoá không phù hợp có thể được tuyên bố miễn trách nhiệm trong phạm vi điều chỉnh của Điều 79.

Tuy nhiên trong trường hợp hàng hoá mang tính độc nhất, không thay thế được và có thể đã không còn tồn tại vào thời điểm ký kết hợp đồng và trước khi rủi ro được chuyển giao sang người mua, Hội đồng tư vấn CISG cho rằng người bán có thể được miễn trách, miễn là người bán chứng minh được họ không hề biết hoặc lường đến khả năng hàng hoá có thể bị phá huỷ như vậy vào thời điểm ký kết hợp đồng. Thực tiễn pháp lý về CISG được tổng hợp bởi UNCITRAL đã từng ghi nhận một trường hợp trong đó người bán được tuyên bố miễn trách từ việc giao hàng không phù hợp với

hợp đồng¹⁸⁴. Trong tranh chấp này, người bán giao hàng cho người mua và hàng được giao đã không đáp ứng được các dung sai mà hợp đồng cho phép đối với hàng hóa này. Tòa án nhận định rằng, trong trường hợp mà việc sản xuất và chế tạo các nguyên liệu dùng cho sản xuất hàng hóa của người bán nằm ngoài tầm kiểm soát của họ và người bán đã hành động một cách thiện chí, thì người bán có thể dựa vào Điều 79 để hưởng miễn trách.

89. CISG quy định thế nào về việc miễn trách do lỗi của bên thứ ba tham gia thực hiện một phần hoặc toàn bộ hợp đồng?

Trong thực tiễn kinh doanh quốc tế, khi một bên vi phạm hợp đồng, rất thường xảy ra tình huống họ viện dẫn lỗi của một bên thứ ba có tham gia một phần vào việc thực hiện hợp đồng để được hưởng miễn trách. Bên thứ ba này phải là một bên độc lập với bên vi phạm (nhà sản xuất, nhà cung cấp, nhà thầu phụ, công ty logistics, ngân hàng... của bên vi phạm). Vì thế, các nhân viên hay người làm công của bên vi phạm không được coi là bên thứ ba theo quy định của điều khoản này.

Theo quy định tại Điều 79.2 CISG, trong hoàn cảnh này, bên vi phạm sẽ chỉ được miễn trách nếu như: (1) bên vi phạm được miễn trách theo Điều 79.1 (tức là việc bên thứ ba không thực hiện hợp đồng cấu thành một trường hợp bất khả kháng đối với bên vi phạm); và (2) bên thứ ba cũng được miễn trách khi áp

¹⁸⁴ France 19 January 1998 District Court Besançon (Flippe Christian v. Douet Sport Collections). Có sẵn tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980119f1.html>.

dụng các điều kiện tại Điều 79.1 cho bên đó (hay nói cách khác, bên thứ ba không thực hiện hợp đồng là do gặp bất khả kháng). Lưu ý là cả hai điều kiện nói trên phải được đồng thời đáp ứng.

Điều 79.2 được áp dụng một cách rất hạn chế và thận trọng trong thực tiễn, đặc biệt khi bên thứ ba được viện dẫn là nhà cung cấp của bên bán. Về nguyên tắc, khi nhà cung cấp vi phạm nghĩa vụ giao hàng với người bán (ví dụ không giao hàng, hay giao hàng muộn), người bán phải chịu trách nhiệm với người mua về việc này vì đã chọn nhà cung cấp tồi; mặt khác, trong mọi trường hợp, người bán luôn có thể tìm một nhà cung cấp thay thế. Trường hợp ngoại lệ chỉ xảy ra khi nhà cung cấp là độc quyền, hay là nhà cung cấp duy nhất có thể cung cấp một lượng hàng đủ lớn theo đơn hàng của người mua; lúc này người bán không thể có một nhà cung cấp thay thế và được coi là gặp bất khả kháng khi nhà cung cấp này vi phạm hợp đồng với người bán (điều kiện (1) ở trên được đáp ứng).

Ngay trong trường hợp này thì người bán vẫn không được miễn trách nếu điều kiện (2) chưa được thỏa mãn, bởi vì, trong mọi tình huống, khi nhà cung cấp vi phạm hợp đồng với người bán thì nhà cung cấp này sẽ phải bồi thường theo hợp đồng giữa anh ta và người bán; và người bán sẽ phải bồi thường cho người mua do vi phạm hợp đồng với người mua. Điều kiện (2) chỉ xảy ra khi chính nhà cung cấp của người bán vi phạm hợp đồng là do gặp phải trường hợp bất khả kháng (ví dụ do gặp phải động đất hay thiên tai) khiến cho họ không thể cung cấp hợp đồng cho người bán. Trường hợp này, người bán sẽ không nhận được

khoản bồi thường nào (do nhà cung cấp được miễn trách).

Theo phán quyết của một hội đồng trọng tài, việc bên cung cấp hàng hóa của người bán không thể tiếp tục sản xuất hàng hóa do người bán không thể trả trước cho bên cung cấp một khoản tiền lớn không được xem là một “trở ngại” do người bán phải tự đảm bảo được nguồn tài chính cho nhà cung cấp của mình¹⁸⁵.

90. Hậu quả pháp lý của quy định miễn trách theo CISG?

Về hậu quả pháp lý của việc miễn trách, theo Điều 79.5, mặc dù bên vi phạm được miễn trách nhiệm bồi thường thiệt hại do gặp phải một trở ngại, bên bị vi phạm vẫn có quyền áp dụng các chế tài còn lại theo quy định của CISG, bao gồm¹⁸⁶:

- Yêu cầu giảm giá hàng hoá (Điều 50);
- Buộc thực hiện hợp đồng (Điều 46, Điều 62);
- Tuyên bố huỷ bỏ hợp đồng (Điều 49, Điều 64);
- Thanh toán tiền lãi trên các khoản thanh toán chậm (Điều 78).

Điều 79.5 được viện dẫn trong thực tiễn xét xử của các cơ quan giải quyết tranh chấp. Ví dụ trong tranh chấp Flippe

¹⁸⁵ Germany 21 March 1996 Hamburg Arbitration proceeding (Chinese goods case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960321g1.html>.

¹⁸⁶ Para 9 của <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-79.html>; Ngoài ra, vấn đề này cũng đã được thảo luận trong bài viết của Chengwei Luu tại <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/liu6.html#fmviii>.

Christian v. Douet Sport Collections¹⁸⁷, người bán được miễn trách nhiệm bồi thường thiệt hại do hàng hoá không phù hợp hợp đồng, cụ thể là hàng hoá (quần áo thể thao) bị co lại sau khi giặt. Việc vi phạm này được miễn trách là do nó nằm ngoài tầm kiểm soát của người bán. Tòa án cho rằng bên mua không có quyền hủy bỏ hợp đồng hay đòi bồi thường thiệt hại theo quy định tại Điều 79 nhưng có quyền đòi giảm giá hàng hóa liên quan đến số quần áo không phù hợp với hợp đồng này.

91. Một bên trong hợp đồng có được chấm dứt hợp đồng khi xảy ra trở ngại quy định tại Điều 79.1 của CISG hay không?

Về cơ bản, bên vi phạm chỉ được miễn trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng trong thời gian diễn ra trở ngại mà thôi. Ví dụ, trong hợp đồng bên A ở Thái Lan bán bột dinh dưỡng cho bên B tại Việt Nam theo điều kiện FOB Cảng Laem Chabang Incoterms 2010. Luật áp dụng là CISG. Theo quy định của hợp đồng, bên A phải giao hàng lên tàu do bên B chỉ định không muộn hơn ngày 30/01/2015. Nhưng tại thời điểm giao hàng, cảng Laem Chabang phải đóng cửa do có sự kiện đảo chính quân sự tại Thái Lan. Sự kiện đóng cửa này kéo dài từ ngày 29/01/2015 đến hết ngày 03/02/2015 khiến bên A không thể giao hàng theo đúng thời hạn của hợp đồng. Sự kiện này là bất khả kháng và bên A được miễn trách theo Điều 79. Tuy nhiên thời hạn miễn trách này chỉ được diễn ra trong đúng

¹⁸⁷ France 19 January 1998 District Court Besançon (Flippe Christian v. Douet Sport Collections), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980119f1.html>.

thời gian từ ngày 29/01 - 03/02/2015. Qua thời hạn trên, bên A phải thực hiện tất cả các biện pháp trong khả năng của mình để giao hàng lên tàu cho bên B. Bất cứ sự chậm trễ giao hàng nào ngoài thời hạn cảng đóng cửa từ 29/01 - 03/02, bên A không được viện dẫn sự kiện bất khả kháng đảo chính nêu trên để miễn trách nhiệm.

Nếu như CISG quy định việc miễn trách nhiệm trong thời gian tồn tại sự kiện bất khả kháng, thì Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 quy định bên gặp bất khả kháng được miễn trách trong thời gian tồn tại bất khả kháng và cả thời gian hợp lý để khắc phục hậu quả của bất khả kháng (Điều 296). Luật Thương mại năm 2005 cũng nêu rõ nếu sự kiện bất khả kháng kéo dài quá một thời hạn nào đó thì các bên có quyền chấm dứt hợp đồng. CISG không quy định về quyền chấm dứt hợp đồng của bên gặp bất khả kháng.

Lịch sử soạn thảo của CISG cũng cho thấy rằng, các nhà soạn thảo đã bỏ đi từ “chỉ” (only) trong Điều 65.3 dự thảo CISG¹⁸⁸ (trở thành Điều 79 sau này). Theo một học giả, việc sửa đổi này là để tránh suy luận cho rằng nghĩa vụ của bên bị ảnh hưởng sẽ phải tiếp tục được thực hiện sau khi trở ngại chấm dứt mặc dù thời gian diễn ra trở ngại là quá dài¹⁸⁹. Theo một học giả khác, việc loại bỏ từ “chỉ” trong bản dự thảo đã cho phép bên bị

¹⁸⁸ Article 65 of the 1978 Draft states that “The exemption provided by this article has effect **only** for the period during which the impediment exists”.

¹⁸⁹ John O. Honnold, *Uniform Law for International Sales Under the 1980 United Nations Convention*, 2d ed., (Kluwer Law International 1991) 548.

ảnh hưởng viện dẫn luật để được chấm dứt hợp đồng¹⁹⁰. Nguyên nhân của việc sửa đổi này chính là do các nhà soạn thảo lo ngại rằng hoàn cảnh của các bên sau khi trở ngại chấm dứt sẽ thay đổi một cách hết sức cơ bản dẫn đến sự bất hợp lý khi buộc bên bị ảnh hưởng phải tiếp tục thực hiện nghĩa vụ của mình theo hợp đồng. Như vậy, khả năng một bên có được chấm dứt hợp đồng hay không sẽ có thể phụ thuộc vào nội luật và hợp đồng giữa các bên.

Như vậy, khi soạn thảo hợp đồng do CISG điều chỉnh, để tránh các tranh cãi, các bên nên quy định trong điều khoản bất khả kháng một khoảng thời gian cụ thể mà nếu bất khả kháng kéo dài quá thời gian này, một trong các bên có quyền yêu cầu chấm dứt hợp đồng. Thời gian này là bao nhiêu phụ thuộc vào tính chất của hợp đồng, của hàng hóa và thời hạn thực hiện hợp đồng (có thể tham khảo thời hạn được quy định tại Điều 26 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005).

92. Nếu có trở ngại xảy ra thoả mãn quy định của Điều 79 CISG, bên được miễn trách có được quyền dừng thực hiện nghĩa vụ mà không thông báo cho bên bị vi phạm hay không?

Theo Điều 79.4 CISG, bên không thực hiện nghĩa vụ của mình phải thông báo cho bên kia biết về trở ngại và ảnh hưởng của nó đối với khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình. Nếu thông báo không tới được bên kia trong một thời hạn hợp lý từ khi bên không thực hiện nghĩa vụ đã biết hay đáng lẽ phải biết về trở

¹⁹⁰ Peter Schlechtriem, Uniform Sales Law (Manz: Vienna 1986) 102 n.423.

ngại đó thì họ sẽ phải chịu trách nhiệm về những thiệt hại do việc bên kia không nhận được thông báo. Theo các nhà soạn thảo, những thiệt hại này chỉ là những thiệt hại xảy ra do bên bị vi phạm không nhận được thông báo chứ không phải là những thiệt hại xảy ra do việc không thực hiện nghĩa vụ của bên gặp trở ngại¹⁹¹. Ví dụ như khi bên bán vì trở ngại theo Điều 79.1 mà không thể giao hàng theo hợp đồng, người bán cần phải thông báo ngay với người mua để người mua không mở L/C không thanh toán. Nếu do chậm trễ trong thông báo thì người bán vẫn được miễn trừ nghĩa vụ giao hàng nhưng sẽ phải bồi thường cho những thiệt hại của người mua do đã mở L/C.

93. Điều khoản Hardship (thay đổi hoàn cảnh cơ bản) có thuộc phạm vi điều chỉnh của Điều 79 không?

Quan điểm số 7 của Hội đồng tư vấn CISG cho rằng một sự thay đổi hoàn cảnh khi không thể được tiên liệu một cách hợp lý, dẫn đến việc thực hiện hợp đồng trở nên vô cùng khó khăn hoàn toàn có thể được xem là cơ sở miễn trách theo Điều 79. Khi xảy ra Hardship, thực tiễn xét xử cho thấy tòa án và trọng tài có xu hướng cân nhắc việc giảm trừ hay miễn trách một cách tương thích với Điều 79 của CISG và dựa trên các nguyên tắc chung của CISG.

Tuy nhiên, thực tiễn các án lệ tổng hợp bởi UNCITRAL

¹⁹¹ United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, Vienna, 10 March-11 April 1980, Official Records, Documents of the Conference and Summary Records of the Plenary Meetings and of the Meetings of the Main Committee, 1981, trang 55-56.

cũng cho thấy có nhiều sự thay đổi hoàn cảnh (ví dụ điển hình nhất là sự biến động về giá cả trên thị trường hàng hoá) tuy gây ra sự thiệt hại đáng kể hoặc rất khó khăn cho việc thực hiện nghĩa vụ của hợp đồng nhưng những sự thay đổi như vậy là các rủi ro bình thường trong giao dịch thương mại mà các bên với tư cách là những đối tác thương mại trong ngành buộc phải biết hoặc tiên liệu đến. Những sự thay đổi hoàn cảnh như vậy có thể không được xem là điều kiện để miễn trách theo Điều 79. Tuy nhiên, trên thực tế thì việc thực hiện nghĩa vụ trong các trường hợp này thường gây tổn hại nghiêm trọng đến một trong hai bên. Do đó để cân bằng quyền và lợi ích cũng như thể hiện nguyên tắc thiện chí trong thương mại, tốt nhất các bên vẫn soạn thảo bổ sung điều khoản Hardship theo khuyến nghị của ICC. Ví dụ, trong trường hợp phòng khi có sự biến động về giá cả trên thị trường quá lớn, các doanh nghiệp kinh doanh trong ngành công nghiệp sữa có thể đàm phán để đưa vào trong hợp đồng một điều khoản như: “Nếu sự biến động về giá cả trên thị trường theo giá GDT (Global Dairy Trade - Giá tham chiếu sản phẩm về sữa trên toàn cầu) vượt quá biên độ 60% so với giá được thoả thuận trong hợp đồng, bên bán có quyền đàm phán lại các điều kiện về giá và thanh toán”.

94. Có nên soạn thảo điều khoản miễn trách nhiệm trong hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế không hay chỉ cần viện dẫn quy định của CISG là đủ?

Doanh nghiệp nên soạn thảo điều khoản miễn trách trong hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế thay vì chỉ trông đợi hoàn toàn vào quy định của CISG. Với tư cách là một điều ước quốc

tế với mục tiêu tạo ra một quy phạm thực chất thống nhất, CISG không thể quy định một cách chi tiết và bao trùm tất cả vấn đề có khả năng phát sinh tranh chấp liên quan đến bất khả kháng (ví dụ không quy định về quyền chấm dứt hợp đồng khi bất khả kháng kéo dài). Do đó doanh nghiệp nên cân nhắc đàm phán để có được nguồn luật bổ sung phù hợp được áp dụng tại các vấn đề tranh chấp không thuộc phạm vi điều chỉnh của CISG. Điều này cũng phù hợp với nguyên tắc quy định tại Điều 6 CISG (tự do hợp đồng).

Nguồn luật bổ sung có thể là Bộ nguyên tắc về Hợp đồng thương mại quốc tế PICC 2010. Tương tự với “trở ngại” quy định dưới Điều 79 CISG, PICC 2010 quy định về bất khả kháng tại Điều 7.1.7 với tên gọi là “Force majeure” - vốn là tên gọi được sử dụng rộng rãi và phổ biến trong các hợp đồng thương mại quốc tế. Điều khoản này được xây dựng trên cơ sở kế thừa Điều 79 CISG nhưng phạm vi áp dụng rộng hơn đối với tất cả các hợp đồng thương mại quốc tế chứ không chỉ áp dụng đối với hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế. Ngoài ra, doanh nghiệp có thể áp dụng Điều khoản mẫu về bất khả kháng của ICC, ấn phẩm số 650 được ban hành năm 2003. So với PICC hay CISG, điều khoản mẫu của ICC không những liệt kê các tiêu chí để được xem là bất khả kháng mà còn liệt kê các sự kiện được xem là bất khả kháng trong thực tiễn kinh doanh, từ đó giúp doanh nghiệp có thể nhận dạng bất khả kháng một cách dễ dàng hơn.

Mục 3- Bảo quản hàng hóa

95. Khi nào thì người bán phải thực hiện nghĩa vụ bảo quản hàng hoá theo quy định của CISG?

Theo quy định tại Điều 85 CISG, người bán phải thực hiện các biện pháp hợp lý để bảo quản hàng hoá trong hai trường hợp: (1) người mua chậm trễ trong việc nhận hàng; (2) người mua không thanh toán trong trường hợp việc thanh toán và giao hàng phải được tiến hành cùng một lúc. Người bán phải thực hiện nghĩa vụ này nếu hàng hoá vẫn đang thuộc quyền sở hữu hoặc quyền định đoạt của người bán. Quy định này có ý nghĩa quan trọng trong mua bán hàng hoá quốc tế, đặc biệt khi người mua ở nước ngoài và không có đại diện tại nước nơi giữ hàng hoá¹⁹².

Nghĩa vụ bảo quản hàng hoá theo Điều 85 đã được ghi nhận trong nhiều phán quyết của tòa án và trọng tài. Ví dụ, trong một tranh chấp giữa người mua Thụy Sĩ và người bán Đức về hợp đồng mua máy móc thiết bị công nghệ¹⁹³, do người mua đã không thanh toán đầy đủ số tiền máy móc thiết bị nên người bán đã giữ lại một số bộ phận của máy móc và lên kế hoạch chuyển

¹⁹² Explanatory Note by the UNCITRAL Secretariat on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/p23.html>.

¹⁹³ CLOUT case No. 96 and No. 200 [Tribunal Cantonal Vaud, Switzerland, 17 May 1994], xem tại: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-85.html>.

giao máy móc sang nhà kho khác. Theo ý kiến của hội đồng trọng tài, người bán có quyền giữ lại một phần hàng nhưng phải bảo quản phần hàng đó một cách hợp lý.

96. Khi nào thì người mua phải thực hiện nghĩa vụ bảo quản hàng hoá theo quy định của CISG?

Để cân bằng nghĩa vụ bảo quản hàng hoá của người mua và người bán, Điều 86.1 CISG quy định, người mua phải thực hiện các biện pháp hợp lý để bảo quản hàng hoá nếu người mua đã nhận hàng và có ý định sử dụng quyền từ chối hàng hoá theo quy định của hợp đồng hay theo quy định của CISG. Trong vụ tranh chấp giữa người mua Mexico (nguyên đơn) và người bán Trung Quốc (bị đơn) về hợp đồng mua bán mono hidrat HCl¹⁹⁴, sau khi người bán giao hàng đến Mexico cho người mua, hàng hoá được kiểm tra và phát hiện là không phù hợp với quy định của hợp đồng. Theo thỏa thuận, người bán có nghĩa vụ thay thế hàng hoá khác cho người mua; tuy nhiên người mua sẽ phải vận chuyển hàng hoá trả lại cho người bán đến Thẩm Quyển, Trung Quốc nhưng người mua đã vận chuyển hàng đến Hồng Kong và đã không thông báo kịp thời cho người bán. Hàng hoá được lưu tại kho ở Hồng Kong trong khoảng thời gian gần 3 năm. Việc hàng hoá chưa được chuyển giao lại đến tay người bán đã thiết lập nghĩa vụ cho người mua đối với việc bảo quản hàng hoá tại Hồng Kong khi họ có ý định sử dụng quyền từ chối hàng hoá do chất lượng hàng không đạt yêu cầu theo quy định trong hợp đồng.

¹⁹⁴ China 6 June 1991 CIETAC-Shenzhen Arbitration (Cysteine Monohydrate case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910606c1.html>.

Ngoài ra, nếu người mua từ chối nhận hàng trong trường hợp hàng hóa đã đến tay người mua thì theo Điều 86.2, người mua cũng có nghĩa vụ bảo quản hàng hoá nếu các điều kiện sau đây được thoả mãn: (1) hàng hóa gửi đi cho người mua đã được đặt dưới quyền định đoạt của người mua tại nơi đến và người mua sử dụng quyền từ chối hàng; (2) người bán hoặc người được người bán uỷ quyền nhận hàng không có mặt tại nơi đến; (3) người mua tiếp nhận hàng hóa thay mặt người bán. Có thể đưa ra một tình huống giả định để làm rõ thêm quy định của Điều 86.2 như sau: trong một tranh chấp về hợp đồng mua bán gỗ, tại nước người mua không có cơ quan đại diện của người bán. Theo quy định của hợp đồng, quyền sở hữu hàng hoá được chuyển giao cho người mua tại cảng đến, tuy nhiên, tại thời điểm đó, chính sách của nhà nước đưa ra hạn chế nhập khẩu gỗ nên người mua đã không lấy được giấy phép nhập khẩu và hàng hoá được giữ trong kho hải quan ở cảng đến. Người mua đã sử dụng quyền từ chối hàng do gặp phải điều kiện bất khả kháng và yêu cầu huỷ hợp đồng. Tuy nhiên, do không có người đại diện tại nước người mua nên người bán đã không thể trực tiếp giải quyết vấn đề này ngay lập tức. Trong trường hợp này, hàng hoá ở dưới quyền định đoạt của người mua và người mua có ý định trả lại hàng hoá. Sau khi tiếp nhận hàng tại cảng, người mua phải có nghĩa vụ phải bảo quản hàng hoá thay cho người bán và chi phí bảo quản hàng hóa là do người bán phải chịu.

Tuy nhiên khi áp dụng Điều 86 trong thực tiễn xét xử, tòa án lưu ý rằng nghĩa vụ của người mua đối với việc bảo quản

hàng hóa theo Điều 86 chỉ giới hạn trong khoảng thời gian khi hàng hoá đang được đặt dưới quyền định đoạt của người này, và người mua không có trách nhiệm phải vận chuyển hàng hóa không phù hợp với hợp đồng để trả lại người bán trong khi người bán đã đồng ý bồi thường cho sự không phù hợp của hàng hóa¹⁹⁵.

97. Điều 85 và 86 CISG quy định bên thực hiện nghĩa vụ bảo quản có quyền giữ lại hàng hoá cho tới khi nào bên còn lại hoàn trả cho họ các chi phí hợp lý. Chi phí hợp lý ở đây được hiểu như thế nào?

Chi phí hợp lý mà một bên phải hoàn trả trong trường hợp này có thể là chi phí lưu kho bãi, chi phí thuê phương tiện, dụng cụ bốc xếp, đảm bảo an toàn cho hàng hoá, chi phí thuê nhân công... các chi phí khác mà họ đã bỏ ra để thực hiện nghĩa vụ bảo quản hàng hoá. Thực tiễn xét xử có ghi nhận trường hợp người bán yêu cầu người mua hoàn trả chi phí mua bảo hiểm cho hàng hoá vì cho rằng việc mua bảo hiểm là biện pháp hợp lý để bảo quản hàng hoá¹⁹⁶.

Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp các bên thường đưa ra các chi phí khác không phù hợp với mục đích bảo quản hàng hoá. Do vậy, khi xảy ra tranh chấp, các cơ quan giải quyết tranh chấp thường sẽ xác minh các khoản chi phí có được coi là hợp lý cho mục đích bảo quản hàng hoá hay không để phân chia

¹⁹⁵ CLOUT case No. 594 [GERMANY Oberlandesgericht Karlsruhe 19 December 2002], xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021219g1.html>.

¹⁹⁶ Xem thêm tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060424b1.html>.

trách nhiệm của các bên trong việc phân chia chi phí bảo quản hàng hoá.

98. Trong trường hợp nào, bên có nghĩa vụ bảo quản hàng hoá có thể bán hàng hoá này?

Căn cứ vào Điều 88.1 CISG, bên có nghĩa vụ bảo quản hàng hoá có thể bán hàng nếu thoả mãn đồng thời hai điều kiện sau đây: (1) bên kia chậm trễ một cách vô lý trong việc chiếm hữu hàng hóa hoặc nhận lại hoặc thanh toán tiền mua hàng hoặc chi phí bảo quản. Trong một tranh chấp giữa người bán Trung Quốc (nguyên đơn) và người mua Đức (bị đơn) về một loại cào sử dụng trong nông nghiệp¹⁹⁷, theo quy định của hợp đồng, người mua phải thanh toán cho người bán 30% giá trị lô hàng trước khi giao và 70% còn lại được trả sau khi vận chuyển. Trong lần giao hàng cuối cùng, người mua đã không thực hiện nghĩa vụ thanh toán nên người bán đã ngừng việc cung cấp vận đơn của lô hàng đó và thông báo cho người mua là sẽ bán lô hàng đó cho một người mua khác nếu bên mua không thực hiện thanh toán. Người mua sau đó đã đưa ra lý do về chất lượng hàng hoá không phù hợp với hợp đồng và từ chối nhận hàng. Để giảm thiểu thiệt hại, người bán đã yêu cầu một bên thứ ba thực hiện kiểm tra hàng hóa và thay mặt người bán bán lại hàng cho một người mua khác. Trong vụ việc này, do người mua không trả tiền hàng nên người bán Trung Quốc đã bán lại hàng hoá cho

¹⁹⁷ Xem thêm tại IRAN/USClaims Tribunal, 28 July 1989 (Watkins-Johnson Co., Watkins-Johnson Ltd. v. Islamic Republic of Iran), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/890728i2.html>.

một người mua khác sau khi đã thông báo cho người mua Đức và toà án đưa ra nhận định rằng đây là cách giải quyết hợp lý để hạn chế thiệt hại.

Trong một vụ tranh chấp khác giữa người bán Mỹ (nguyên đơn) và người mua Iran (bị đơn) trong hợp đồng mua bán thiết bị điện tử dùng trong thông tin liên lạc¹⁹⁸, hội đồng trọng tài đã đồng ý với quyết định của người bán khi xử lý phần hàng còn lại sau khi người mua từ chối thanh toán. Người bán có quyền bán thiết bị cho một người mua khác để giảm thiểu thiệt hại sau khi họ đã thông báo cho người mua về ý định bán lại của mình.

99. Trong trường hợp nào, bên có nghĩa vụ bảo quản hàng hoá phải bán hàng hoá này? Khoản tiền hàng thu về sau khi bên có nghĩa vụ bảo quản bán lô hàng sẽ được phân bổ như thế nào?

Căn cứ vào Điều 88.2 CISG, bên có nghĩa vụ bảo quản hàng hoá phải bán hàng hoá này nếu nó thuộc loại hàng dễ hỏng hay việc bảo quản nó sẽ gây ra các chi phí bất hợp lí. Trong trường hợp này, việc bán hàng là nghĩa vụ phải thực hiện. Việc không bán hàng trong tình huống khẩn cấp có thể sẽ phát sinh quyền đòi bồi thường thiệt hại từ phía bên kia¹⁹⁹. Thực tiễn giải

¹⁹⁸ Xem thêm tại IRAN/USClaims Tribunal, 28 July 1989 (Watkins-Johnson Co., Watkins-Johnson Ltd. v. Islamic Republic of Iran), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/890728i2.html>.

¹⁹⁹ Francesco G. Mazzotta (2004), Preservation of the Goods: Comparison of Articles 85-88 CISG and counterpart provisions of the Principles of European Contract Law, xem tại: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/peclcomp85.html>.

quyết tranh chấp ghi nhận một vụ việc trong đó người mua lưu trữ hàng hóa đã nhận tại kho trong thời gian ba năm với tổng khoản phí lưu kho cộng dồn gần bằng tổng giá trị hợp đồng. Xét thấy người mua đã vi phạm Điều 88.2 do không bán hàng hoá làm phát sinh các chi phí bất hợp lý nên phán quyết của tòa đã từ chối phần lớn yêu cầu của người mua về việc người bán phải hoàn trả chi phí bảo quản hàng hóa trong suốt thời gian nói trên²⁰⁰.

Căn cứ vào Điều 88.3 CISG, người bán có quyền giữ lại một phần trong khoản tiền thu được từ việc bán hàng tương ứng với các chi phí hợp lý trong việc bảo quản và bán lại hàng hóa. Họ phải trả phần còn lại cho bên kia. Trong một vụ tranh chấp giữa người bán Mỹ (nguyên đơn) và người mua Iran (bị đơn) về hợp đồng thiết bị điện tử²⁰¹, hội đồng trọng tài đã đưa ra phán quyết rằng người mua đã chậm trễ trong việc trả tiền hàng và người bán đã thông báo hợp lý cho người mua về ý định bán lại hàng cho một bên thứ ba mà người mua không có ý kiến phản hồi lại. Trong trường hợp này, người bán có quyền khấu trừ số tiền bán hàng cho bên thứ ba do người bán đã bỏ chi phí để hoàn thiện và sửa chữa thiết bị.

Trong một vụ tranh chấp khác về hợp đồng mua bán xe

²⁰⁰ China 6 June 1991 CIETAC-Shenzhen Arbitration (Cysteine Monohydrate case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910606c1.html>.

²⁰¹ IRAN/US Claims Tribunal, 28 July 1989 (Watkins-Johnson Co., Watkins-Johnson Ltd. v. Islamic Republic of Iran), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/890728i2.html>.

tại²⁰², sau khi người mua từ chối nhận hàng, người bán gửi hàng trong kho hàng của người mua. Sau đó, người bán đã tìm cách bán hàng cho một bên thứ ba và phát sinh chi phí sửa chữa hàng hoá hư hỏng trong thời gian lưu trữ tại kho của người mua và người mua đã phải trả một phần chi phí đó.

100. Điều 88.2 CISG có quy định việc người mua hoặc người bán có nghĩa vụ bảo quản hàng hóa phải tiến hành các biện pháp hợp lý để bán lại hàng hóa để hư hỏng. Thực tiễn tranh chấp về vấn đề này được giải quyết như thế nào?

Thực tiễn xét xử đã ghi lại nhiều vụ việc có liên quan đến vấn đề người có nghĩa vụ bảo quản hàng hóa phải tiến bán lại hàng hóa đối với những mặt hàng dễ hư hỏng. Hầu hết các tranh chấp kể đến việc người bán sau một thời gian đã bán lại hàng hóa do người mua đã không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thanh toán. Ví dụ trong một tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hóa, sau khi người mua không thực hiện nghĩa vụ thanh toán, người bán đã để một phần hàng hóa để hư hỏng, bị hư hỏng thực sự và tặng cho các tổ chức từ thiện phần còn lại, mà không chứng minh được việc anh ta không thể bán lại số hàng hóa đó, tòa án cho rằng vì người bán không thực hiện nghĩa vụ bán lại hàng để hư hỏng theo quy định của Điều 88.2, người bán chỉ được hoàn trả 25% giá trị hợp đồng²⁰³.

²⁰² [RUSSIA Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry 25 April 1995 (Arbitral award No. 142/94) (Trucks case)], xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950425r2.html>.

²⁰³ Russia 10 February 2000 Arbitration proceeding 340/1999, xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000210r1.html>.

Tuy nhiên, không phải lúc nào người bán cũng áp dụng thành công Điều 88.2 CISG để biện minh cho hành động của mình. Trong một tranh chấp về hợp đồng mua bán linh kiện máy móc, người bán nhận được lệnh cấm tạm thời việc bán lại linh kiện chính của máy công nghiệp mà mình đã lưu giữ vì người mua không thể thanh toán đầy đủ. Tuy nhiên tòa án cho rằng, Điều 88.2 không được áp dụng vì hàng hóa này không phải là mặt hàng dễ hư hỏng²⁰⁴.

Trong một tranh chấp khác, người bán cũng đã thất bại khi viện dẫn Điều 88.2 để lý giải cho việc bán lại thịt nai sau khi người mua từ chối thanh toán, do thịt nai tại thời điểm đó có thể được bảo quản đông lạnh và chi phí cho việc bảo quản này không vượt quá 10% giá trị thịt nai. Hơn nữa, giá của thịt nai được dự báo sẽ giảm sau ngày lễ Giáng sinh không cấu thành sự giảm sút về phẩm chất hàng hóa²⁰⁵.

101. “Chậm trễ một cách phi lý” trong việc tiếp nhận hàng hoá, hay lấy lại hàng hoặc trong việc trả tiền hàng hay các chi phí bảo quản là một trong những điều kiện để bên có nghĩa vụ bảo quản hàng hoá có thể bán hàng này. Vậy hiểu thế nào là “chậm trễ một cách phi lý”?

“Chậm trễ một cách phi lý” là trường hợp một bên trong hợp đồng sử dụng những lý do không chính đáng để chậm trễ

²⁰⁴ Switzerland 17 May 1994 Appellate Court Vaud (Industrial machinery case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940517s1.html>.

²⁰⁵ Germany 28 October 1999 Appellate Court Braunschweig (Frozen meat case), xem tại: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991028g1.html>.

trong việc tiếp nhận hàng hoá, lấy lại hàng hoá, hoặc trong việc trả tiền hàng... Ví dụ, người bán Việt Nam giao hàng kém chất lượng cho người mua nước ngoài. Hàng được giao thành một đợt, theo đó hợp đồng không quy định về các trường hợp miễn trách cho hai bên trong hợp đồng. Trong khi thực hiện hợp đồng, người bán đã giao hàng có phẩm chất không đạt yêu cầu so với quy định trong hợp đồng. Người mua yêu cầu trả lại hàng và yêu cầu huỷ hợp đồng và bồi thường thiệt hại. Tuy nhiên, người bán lấy lý do không thể huy động tiền để trả lại cho người mua ngay do đã dùng số tiền hàng để đầu tư lĩnh vực khác và yêu cầu trả tiền sau 15 ngày. Sau 15 ngày, người bán vẫn đưa ra lý do trên đề nghị trả chậm cho người mua và không đưa ra được giấy tờ chứng minh việc sử dụng số tiền hàng đã được đầu tư theo yêu cầu của người mua. Đây có thể được coi là một trường hợp “chậm trễ một cách phi lý” và người mua có thể bán lại lô hàng cho một bên thứ ba sau khi đã thông báo cho người bán một cách hợp lý.

PHỤ LỤC 1

BẢN DỊCH CISG

**CÔNG ƯỚC CỦA LIÊN HỢP QUỐC
VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ^(*).
(CÔNG ƯỚC VIÊN NĂM 1980)**

LỜI MỞ ĐẦU

CÁC QUỐC GIA THÀNH VIÊN CỦA CÔNG ƯỚC NÀY:

NHẬN THỨC các mục tiêu tổng quát trong các nghị quyết được thông qua tại phiên họp đặc biệt lần thứ sáu của Đại hội đồng Liên hợp quốc về việc thành lập một Trật tự Kinh tế Quốc tế Mới,

THẤY RẰNG việc phát triển thương mại quốc tế dựa trên cơ sở bình đẳng và cùng có lợi là một yếu tố quan trọng trong việc thúc đẩy mối quan hệ thân thiện giữa các Quốc gia,

CHO RẰNG việc thông qua các quy tắc thống nhất điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và xem xét đến các hệ thống xã hội, kinh tế và pháp luật khác nhau sẽ góp phần vào việc xóa bỏ các rào cản pháp lý trong thương mại quốc tế và thúc đẩy sự phát triển của thương mại quốc tế,

ĐÃ THỎA THUẬN như sau:

^(*) Bản dịch này được thực hiện bởi Nguyễn Thế Đức Tâm (Đại học Paris II, Cộng hòa Pháp) và được hiệu đính bởi ThS LS Nguyễn Trung Nam (EPLegal), TS Nguyễn Minh Hằng và ThS Nguyễn Thị Quỳnh Yên (Đại học Ngoại thương).

PHẦN I

**PHẠM VI ÁP DỤNG VÀ
NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG**

CHƯƠNG I

PHẠM VI ÁP DỤNG

Điều 1

1. Công ước này áp dụng đối với các hợp đồng mua bán hàng hóa giữa các bên có địa điểm kinh doanh tại các quốc gia khác nhau:

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

b. khi các quy tắc của tư pháp quốc tế dẫn chiếu đến việc áp dụng luật của một Quốc gia thành viên của Công ước này.

2. Việc các bên có địa điểm kinh doanh tại các quốc gia khác nhau không được tính đến nếu việc này không thể nhận biết được trong hợp đồng, trong các giao dịch trước đó giữa các bên và trong thông tin trao đổi giữa các bên vào bất kỳ thời điểm nào trước hoặc vào thời điểm giao kết hợp đồng.

3. Quốc tịch của các bên, tính chất dân sự hoặc thương mại của họ và của hợp đồng đều không được xét đến khi xác định phạm vi áp dụng của Công ước này.

Điều 2

Công ước này không áp dụng đối với việc mua bán:

a. hàng hóa để sử dụng vào mục đích cá nhân hoặc gia đình, trừ trường hợp bên bán, vào bất kỳ thời điểm nào trước hoặc vào thời điểm giao kết hợp đồng, không biết và không có nghĩa vụ phải biết rằng hàng hóa được mua để sử dụng vào các mục đích trên;

b. thông qua bán đấu giá;

c. để thi hành các quyết định hành chính hoặc tư pháp;

d. cổ phiếu, chứng chỉ đầu tư, công cụ chuyển nhượng hoặc tiền tệ;

e. tàu thủy, tàu bay, thủy phi cơ;

f. điện năng.

Điều 3

1. Các hợp đồng cung ứng hàng hóa để chế tạo hoặc sản xuất được xem là hợp đồng mua bán, trừ trường hợp bên đặt hàng có nghĩa vụ cung cấp phần lớn nguyên liệu cần thiết cho việc chế tạo hoặc sản xuất hàng hóa đó.

2. Công ước này không áp dụng đối với các hợp đồng mà trong đó, nghĩa vụ chủ yếu của bên giao hàng là cung ứng lao

động hoặc các dịch vụ khác.

Điều 4

Công ước này chỉ điều chỉnh việc giao kết hợp đồng mua bán cũng như quyền và nghĩa vụ của các bên phát sinh từ hợp đồng đó. Trừ trường hợp có quy định cụ thể khác, Công ước này không điều chỉnh:

a. hiệu lực của hợp đồng hoặc của bất kỳ điều khoản nào trong hợp đồng hoặc của bất kỳ tập quán nào.

b. hệ quả pháp lý mà hợp đồng có thể tạo ra đối với quyền sở hữu hàng hóa được bán.

Điều 5

Công ước này không áp dụng đối với trách nhiệm của bên bán trong trường hợp hàng hóa gây thiệt hại đến tính mạng hoặc sức khỏe của một người nào đó.

Điều 6

Các bên có thể loại trừ việc áp dụng Công ước này hoặc, với điều kiện tuân thủ Điều 12, loại trừ hoặc thay đổi hiệu lực của bất kỳ điều khoản nào của Công ước này.

CHƯƠNG II

NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 7

1. Khi giải thích Công ước này, cần xem xét đến tính chất quốc tế của nó cũng như sự cần thiết phải thúc đẩy việc áp dụng Công ước này một cách thống nhất và bảo đảm nguyên tắc thiện chí trong thương mại quốc tế.

2. Các vấn đề pháp lý liên quan đến đối tượng điều chỉnh của Công ước này mà không có các quy định rõ ràng trong Công ước này thì sẽ được giải quyết theo các nguyên tắc chung làm nền tảng của Công ước, hoặc nếu không có các nguyên tắc chung đó thì giải quyết theo luật áp dụng được xác định dựa trên các quy tắc của tư pháp quốc tế.

Điều 8

1. Vì các mục đích của Công ước này, các tuyên bố và hành vi của một bên được giải thích theo ý định của bên đó nếu bên kia biết hoặc không thể không biết về ý định đó.

2. Nếu khoản trên không thể áp dụng, các tuyên bố và hành vi của một bên được giải thích theo cách hiểu của một người bình thường có cùng phẩm chất và hoàn cảnh với bên kia.

3. Khi xác định ý định của một bên hoặc cách hiểu của một người bình thường, cần xem xét đến mọi hoàn cảnh liên quan, bao gồm các cuộc đàm phán, các thói quen do các bên tự xác lập, các tập quán và các hành vi sau đó của các bên.

Điều 9

1. Các bên bị ràng buộc bởi các tập quán do họ thỏa thuận cũng như các thói quen do họ tự xác lập.

2. Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, các bên được xem là ngầm áp dụng cho hợp đồng của họ cũng như việc giao kết hợp đồng đó, các tập quán mà họ biết hoặc phải biết và các tập quán này, trong thương mại quốc tế, được biết đến rộng rãi và thường được áp dụng bởi các bên trong các hợp đồng mua bán hàng hóa cùng loại.

Điều 10

Vì các mục đích của Công ước này:

a. nếu một bên có nhiều hơn một địa điểm kinh doanh thì địa điểm kinh doanh được xác định là nơi có mối quan hệ gần gũi nhất với việc giao kết và thực hiện hợp đồng, có xem xét đến hoàn cảnh mà các bên biết hoặc dự liệu vào bất kỳ thời điểm nào trước hoặc vào thời điểm giao kết hợp đồng;

b. nếu một bên không có địa điểm kinh doanh thì sẽ dẫn chiếu đến nơi thường trú của họ.

Điều 11

Hợp đồng mua bán không bắt buộc phải được giao kết hoặc chứng minh bằng văn bản cũng như không bắt buộc phải tuân thủ bất kỳ quy định nào về hình thức. Hợp đồng có thể được chứng minh bằng mọi cách, kể cả bằng nhân chứng.

Điều 12

Bất kỳ quy định nào tại Điều 11, Điều 29 và Phần II của Công ước này cho phép hợp đồng mua bán, thỏa thuận sửa đổi hoặc chấm dứt hợp đồng, hoặc bất kỳ đề nghị giao kết hợp đồng, chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng hoặc các hình thức thể hiện ý định khác được thể hiện không bằng hình thức văn bản sẽ không áp dụng đối với bất kỳ bên nào có địa điểm kinh doanh tại quốc gia thành viên của Công ước này mà quốc gia đó đã tuyên bố bảo lưu theo quy định tại Điều 96 của Công ước này. Các bên không thể loại trừ hoặc thay đổi hiệu lực của Điều này.

Điều 13

Vì các mục đích của Công ước này, “văn bản” bao gồm điện tín và telex.

PHẦN II

GIAO KẾT HỢP ĐỒNG

Điều 14

1. Một đề nghị về việc giao kết hợp đồng được gửi đến một hay nhiều người xác định sẽ cấu thành một chào hàng nếu nó đủ rõ ràng và thể hiện ý định chịu sự ràng buộc của bên chào hàng trong trường hợp được chấp nhận. Một đề nghị là đủ rõ ràng khi nó nêu rõ hàng hóa và ấn định số lượng và giá cả một cách rõ ràng hoặc ngầm định hoặc có các điều khoản nhằm xác định số lượng và giá cả.

2. Một đề nghị không được gửi đến một hay nhiều người xác định chỉ được xem là lời mời chào hàng, trừ trường hợp bên đề nghị có tuyên bố cụ thể khác.

Điều 15

1. Chào hàng có hiệu lực khi bên được chào hàng nhận được chào hàng đó.

2. Chào hàng, ngay cả khi không thể bị hủy bỏ, vẫn có thể bị rút lại nếu bên được chào hàng nhận được thông báo rút lại vào trước hoặc vào thời điểm nhận được chào hàng.

Điều 16

1. Cho đến khi hợp đồng được giao kết, chào hàng vẫn có

thể bị hủy bỏ nếu bên được chào hàng nhận được thông báo hủy bỏ trước thời điểm họ gửi đi chấp nhận chào hàng.

2. Tuy nhiên, chào hàng không thể bị hủy bỏ:

a. nếu chào hàng đó quy định rằng nó không thể bị hủy bỏ bằng cách đưa ra thời hạn để chấp nhận hoặc bằng cách khác; hoặc

b. nếu bên được chào hàng hành động dựa trên sự tin tưởng hợp lý rằng chào hàng đó không thể bị hủy bỏ.

Điều 17

Chào hàng, ngay cả khi không thể hủy bỏ, vẫn sẽ chấm dứt hiệu lực kể từ thời điểm bên chào hàng nhận được thông báo từ chối của bên được chào hàng.

Điều 18

1. Tuyên bố hoặc hành vi khác của bên được chào hàng thể hiện sự chấp nhận đối với chào hàng được xem là chấp nhận chào hàng đó. Sự im lặng hoặc không hành động không mặc nhiên cấu thành sự chấp nhận.

2. Chấp nhận chào hàng có hiệu lực kể từ thời điểm bên chào hàng nhận được sự chấp nhận của bên được chào hàng. Chấp nhận chào hàng không có hiệu lực nếu bên chào hàng không nhận được chấp nhận của bên được chào hàng trong thời hạn mà họ đưa ra, nếu họ không đưa ra thời hạn thì trong thời hạn hợp lý, có xem xét đến hoàn cảnh của giao dịch, bao gồm tốc độ của phương thức liên lạc mà bên chào hàng sử dụng. Một chào hàng bằng lời nói phải được chấp nhận ngay lập tức, trừ

trường hợp hoàn cảnh chỉ ra điều ngược lại.

3. Tuy nhiên, nếu theo quy định trong chào hàng, theo các thói quen do các bên tự xác lập hoặc theo tập quán, bên được chào hàng có thể thể hiện sự chấp nhận bằng hành vi cụ thể, ví dụ như gửi hàng hoặc trả tiền mua hàng, mà không cần thông báo cho bên chào hàng thì chấp nhận chào hàng có hiệu lực kể từ thời điểm hành vi đó được thực hiện, miễn là hành vi đó được thực hiện trong thời hạn theo quy định tại khoản trên.

Điều 19

1. Sự trả lời chào hàng mang khuynh hướng chấp nhận chào hàng nhưng chứa đựng các điều khoản bổ sung, hạn chế hoặc các thay đổi khác được xem là từ chối chào hàng và cấu thành một chào hàng mới.

2. Tuy nhiên, sự trả lời chào hàng mang khuynh hướng chấp nhận chào hàng nhưng chứa đựng các điều khoản bổ sung hoặc khác biệt mà không làm thay đổi một cách chủ yếu chào hàng thì được xem là chấp nhận chào hàng, trừ trường hợp bên chào hàng, trong thời hạn không chậm trễ, phản đối bằng lời nói hoặc gửi thông báo từ chối cho bên được chào hàng. Nếu bên chào hàng không phản đối như trên, các điều khoản của hợp đồng sẽ là các điều khoản trong chào hàng kèm theo các thay đổi trong chấp nhận chào hàng.

3. Các điều khoản bổ sung hoặc khác biệt liên quan đến giá cả, thanh toán, chất lượng và số lượng hàng hóa, thời gian và địa điểm giao hàng, phạm vi trách nhiệm của một bên đối với

bên kia và giải quyết tranh chấp sẽ được xem là thay đổi một cách chủ yếu chào hàng.

Điều 20

1. Thời hạn để chấp nhận mà bên chào hàng đưa ra trong điện tín (telegram) hoặc thư bắt đầu được tính kể từ thời điểm điện tín được giao để gửi đi hoặc kể từ ngày được ghi trên thư hoặc nếu trên thư không ghi ngày thì kể từ ngày được ghi trên phong bì. Thời hạn để chấp nhận mà bên chào hàng đưa ra thông qua điện thoại, telex hoặc các phương thức giao tiếp tức thời khác bắt đầu được tính kể từ thời điểm bên được chào hàng nhận được chào hàng.

2. Các ngày nghỉ cuối tuần và ngày nghỉ lễ chính thức diễn ra trong thời hạn để chấp nhận vẫn được tính vào thời hạn đó. Tuy nhiên, nếu thông báo chấp nhận không thể được giao đến cho bên chào hàng vào ngày cuối cùng của thời hạn do ngày đó là ngày nghỉ cuối tuần hoặc ngày nghỉ lễ thì thời hạn được kéo dài đến ngày làm việc đầu tiên sau ngày nghỉ đó.

Điều 21

1. Chấp nhận chào hàng muộn vẫn được xem là có hiệu lực nếu bên chào hàng, trong thời hạn không chậm trễ, thông báo bằng lời nói hoặc gửi thông báo cho bên được chào hàng xác nhận chấp nhận đó có hiệu lực.

2. Nếu thư hoặc văn bản khác chứa đựng chấp nhận chào hàng muộn chỉ ra rằng trong hoàn cảnh mà việc chuyển tin diễn

ra bình thường, bên chào hàng đã nhận được chấp nhận chào hàng kịp thời hạn thì chấp nhận chào hàng muộn vẫn được xem là có hiệu lực, trừ trường hợp bên chào hàng, trong thời hạn không chậm trễ, từ chối bằng lời nói hoặc gửi thông báo từ chối cho bên được chào hàng.

Điều 22

Chấp nhận chào hàng có thể bị rút lại nếu bên chào hàng nhận được thông báo rút lại vào trước hoặc vào thời điểm chấp nhận chào hàng đó có hiệu lực.

Điều 23

Hợp đồng được giao kết vào thời điểm chấp nhận chào hàng có hiệu lực theo các quy định trong Công ước này.

Điều 24

Vì các mục đích của Phần II của Công ước này, một bên được coi là “nhận được” chào hàng, chấp nhận chào hàng hoặc các hình thức thể hiện ý định khác nếu nó được truyền đạt bằng lời nói đến bên đó, được giao tận tay cho bên đó hoặc được giao đến địa điểm kinh doanh, địa chỉ gửi thư hoặc, nếu không có địa điểm kinh doanh và địa chỉ gửi thư, thì đến nơi thường trú của bên đó.

PHẦN III

MUA BÁN HÀNG HÓA

CHƯƠNG I

NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 25

Vi phạm hợp đồng của một bên được xem là vi phạm cơ bản nếu nó gây thiệt hại cho bên kia đáng kể đến mức làm cho bên kia không đạt được những gì mà họ có quyền mong đợi theo hợp đồng, trừ trường hợp bên vi phạm không thể tiên liệu và một người bình thường trong cùng hoàn cảnh cũng không thể tiên liệu hậu quả đó.

Điều 26

Tuyên bố hủy bỏ hợp đồng của một bên chỉ có hiệu lực nếu nó được thông báo cho bên kia.

Điều 27

Trừ trường hợp có quy định cụ thể khác trong Phần III của Công ước này, nếu thông báo, yêu cầu hoặc các trao đổi thông tin khác của một bên được đưa ra phù hợp với Phần III của Công ước này và bằng phương thức phù hợp với hoàn cảnh thì

sự chậm trễ hoặc sai sót trong quá trình truyền tin hoặc việc tin không thể đến với người nhận không làm cho họ bị mất quyền viện dẫn việc trao đổi thông tin đó.

Điều 28

Nếu, theo các quy định trong Công ước này, một bên có quyền yêu cầu bên kia thực hiện một nghĩa vụ nào đó, Tòa án không bắt buộc phải đưa ra phán quyết áp dụng chế tài buộc thực hiện hợp đồng, trừ trường hợp theo pháp luật của quốc gia Tòa án sẽ áp dụng chế tài này đối với hợp đồng mua bán tương tự không được điều chỉnh bởi Công ước này.

Điều 29

1. Hợp đồng có thể bị sửa đổi hoặc chấm dứt theo chính sự thỏa thuận giữa các bên.

2. Hợp đồng thể hiện bằng văn bản trong đó có quy định rằng việc sửa đổi hoặc chấm dứt hợp đồng cũng phải thể hiện bằng văn bản thì các bên không thể sửa đổi hoặc chấm dứt hợp đồng bằng hình thức khác. Tuy nhiên, một bên không thể viện dẫn quy định này nếu hành vi của họ làm cho bên kia hành động dựa trên hành vi đó.

CHƯƠNG II

NGHĨA VỤ CỦA BÊN BÁN

Điều 30

Bên bán phải giao hàng, bàn giao chứng từ liên quan đến hàng hóa và chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua theo yêu cầu của hợp đồng và Công ước này.

Mục I

Giao hàng và chứng từ liên quan đến hàng hóa

Điều 31

Nếu bên bán không có nghĩa vụ giao hàng tại bất kỳ địa điểm cụ thể nào khác thì nghĩa vụ giao hàng của bên bán bao gồm:

a. nếu hợp đồng mua bán có quy định về vận chuyển hàng hóa thì bên bán có nghĩa vụ giao hàng cho bên vận chuyển đầu tiên;

b. trong các trường hợp không rơi vào điểm trên, nếu hợp đồng mua bán liên quan đến hàng hóa đặc định hoặc hàng hóa đồng loại phải được lấy ra từ một kho hàng xác định hoặc phải được chế tạo hay sản xuất ra và vào thời điểm giao kết hợp đồng, các bên đã biết được hàng đã ở kho hàng đó hay sẽ được sản xuất, chế tạo tại một địa điểm cụ thể thì bên bán có nghĩa vụ đặt hàng dưới quyền định đoạt của người mua tại địa điểm đó;

c. trong các trường hợp khác, bên bán có nghĩa vụ đặt

hàng dưới quyền định đoạt của người mua tại địa điểm kinh doanh của họ được xác định vào thời điểm giao kết hợp đồng.

Điều 32

1. Nếu bên bán, theo quy định trong hợp đồng hoặc các quy định trong Công ước này, giao hàng cho bên vận chuyển nhưng hàng hóa chưa được đặc định hóa bằng ký mã hiệu trên hàng hóa, bằng chứng từ vận chuyển hoặc bằng các cách khác thì bên bán phải thông báo cho bên mua về việc họ đã giao hàng cho bên vận chuyển kèm theo cách thức nhận biết hàng hóa được vận chuyển.

2. Nếu bên bán có nghĩa vụ thu xếp việc vận chuyển hàng hóa thì họ phải giao kết các hợp đồng cần thiết để việc vận chuyển được thực hiện tới điểm đến bằng các phương thức vận chuyển phù hợp với hoàn cảnh và theo các điều kiện thông thường đối với phương thức vận chuyển đó.

3. Nếu bên bán không có nghĩa vụ mua bảo hiểm cho hàng hóa trong quá trình vận chuyển thì bên bán phải, theo yêu cầu của bên mua, cung cấp cho bên mua những thông tin cần thiết liên quan đến hàng hóa và việc vận chuyển hàng hóa để tạo điều kiện cho bên mua mua bảo hiểm cho hàng hóa đó.

Điều 33

Bên bán phải giao hàng:

a. nếu có một ngày cụ thể được ấn định, hoặc có thể xác định được, theo quy định trong hợp đồng, thì vào đúng ngày đó;

b. nếu có một thời hạn cụ thể được ấn định, hoặc có thể xác định được, theo quy định trong hợp đồng, thì vào bất kỳ ngày nào trong thời hạn đó, trừ trường hợp hoàn cảnh chỉ ra rằng bên mua có quyền chọn ngày giao hàng; hoặc

c. trong các trường hợp khác, trong thời hạn hợp lý sau thời điểm giao kết hợp đồng.

Điều 34

Nếu bên bán có nghĩa vụ giao chứng từ liên quan đến hàng hóa thì họ phải giao chứng vào thời điểm, tại địa điểm và với hình thức theo quy định trong hợp đồng. Nếu bên bán giao chứng từ trước thời hạn, họ có thể, cho đến hết thời hạn đó, khắc phục bất kỳ sự không phù hợp nào của chứng từ, miễn là việc này không gây trở ngại hoặc chi phí vô lý cho bên mua. Tuy nhiên, bên mua vẫn có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại theo các quy định trong Công ước này.

Mục II

Sự phù hợp của hàng hóa và tranh chấp với bên thứ ba

Điều 35

1. Bên bán phải giao hàng đúng số lượng, chất lượng và miêu tả theo quy định trong hợp đồng và được đóng gói bằng cách thức theo quy định trong hợp đồng.

2. Trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác, hàng hóa không phù hợp với hợp đồng, trừ khi chúng:

a. phù hợp với mục đích sử dụng thông thường của hàng hóa cùng loại;

b. phù hợp với bất kỳ mục đích sử dụng cụ thể nào mà bên mua đã cho bên bán biết một cách rõ ràng hoặc ngầm định vào thời điểm giao kết hợp đồng, trừ trường hợp hoàn cảnh chỉ ra rằng bên mua không hành động dựa trên sự tin tưởng đối với năng lực và đánh giá của bên bán hoặc đối với bên mua thì hành động như vậy là không hợp lý;

c. có chất lượng giống như mẫu hàng hóa mà bên bán giao cho bên mua;

d. được đóng gói bằng cách thức thông thường cho loại hàng hóa đó hoặc, nếu không có cách thức đó, bằng cách thức phù hợp để bảo quản và bảo vệ hàng hóa.

3. Bên bán không chịu trách nhiệm theo quy định tại các điểm từ a đến d của khoản trên về bất kỳ sự không phù hợp nào của hàng hóa nếu, vào thời điểm giao kết hợp đồng, bên mua biết hoặc không thể không biết về sự không phù hợp đó.

Điều 36

1. Bên bán chịu trách nhiệm theo quy định trong hợp đồng và các quy định trong Công ước này về bất kỳ sự không phù hợp nào của hàng hóa nếu nó tồn tại vào thời điểm chuyển rủi ro cho bên mua, kể cả trường hợp sự không phù hợp đó chỉ được phát

hiện sau thời điểm chuyển rủi ro.

2. Bên bán cũng chịu trách nhiệm về bất kỳ sự không phù hợp nào của hàng hóa phát sinh sau thời điểm chuyển rủi ro nếu sự không phù hợp đó là do bên bán vi phạm bất kỳ nghĩa vụ nào, kể cả vi phạm bất kỳ bảo đảm nào về việc hàng hóa sẽ phù hợp với mục đích sử dụng thông thường hoặc mục đích sử dụng cụ thể hoặc sẽ giữ được chất lượng hoặc tính chất cụ thể trong thời hạn nào đó.

Điều 37

Nếu bên bán giao hàng trước thời hạn, họ có thể, cho đến hết thời hạn đó, giao hàng còn thiếu hoặc giao hàng thay thế hàng hóa không phù hợp, hoặc khắc phục bất kỳ sự không phù hợp nào của hàng hóa, miễn là việc này không gây trở ngại hoặc chi phí vô lý cho bên mua. Tuy nhiên, bên mua vẫn có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại theo các quy định trong Công ước này.

Điều 38

1. Bên mua phải kiểm tra hoặc đảm bảo hàng hóa được kiểm tra trong thời hạn ngắn nhất mà hoàn cảnh thực tế cho phép.

2. Nếu hợp đồng mua bán có quy định về vận chuyển hàng hóa thì việc kiểm tra hàng hóa có thể được hoãn lại cho đến sau khi hàng hóa được vận chuyển tới điểm đến.

3. Nếu bên mua thay đổi địa điểm đến của hàng hóa khi đang trên đường vận chuyển hoặc hàng được chuyển đi tiếp mà bên mua không có cơ hội hợp lý để kiểm tra hàng hóa và vào

thời điểm giao kết hợp đồng, bên bán biết hoặc phải biết về khả năng thay đổi địa điểm đến hoặc chuyển đi tiếp của hàng hóa, việc kiểm tra hàng hóa có thể được hoãn lại cho đến sau khi hàng hóa được vận chuyển tới điểm đến mới.

Điều 39

1. Bên mua bị mất quyền viện dẫn sự không phù hợp của hàng hóa nếu họ không thông báo cho bên bán về nội dung của sự không phù hợp đó trong thời hạn hợp lý sau khi bên mua phát hiện hoặc phải phát hiện ra sự không phù hợp đó.

2. Trong mọi trường hợp, bên mua bị mất quyền viện dẫn sự không phù hợp của hàng hóa nếu họ không thông báo cho bên bán về sự không phù hợp đó trong vòng hai năm kể từ thời điểm hàng hóa được giao thực sự cho bên mua, trừ trường hợp thời hạn này không phù hợp với thời hạn cam kết theo quy định trong hợp đồng.

Điều 40

Bên bán không có quyền viện dẫn các quy định tại Điều 38 và Điều 39 nếu sự không phù hợp của hàng hóa liên quan đến các sự kiện mà họ biết hoặc không thể không biết nhưng không thông báo cho bên mua.

Điều 41

Bên bán phải giao hàng hóa không bị ràng buộc bởi quyền hoặc bị khiếu nại bởi bên thứ ba, trừ trường hợp bên mua chấp nhận mua hàng hóa đang bị ràng buộc bởi quyền hoặc khiếu nại đó. Tuy nhiên, nếu quyền hoặc khiếu nại đó dựa trên quyền sở

hữu công nghiệp hoặc quyền sở hữu trí tuệ khác thì nghĩa vụ của bên bán sẽ được điều chỉnh theo quy định tại Điều 42.

Điều 42

1. Bên bán phải giao hàng hóa không bị ràng buộc bởi quyền hoặc khiếu nại dựa trên quyền sở hữu công nghiệp hoặc quyền sở hữu trí tuệ khác bởi bên thứ ba mà bên bán biết hoặc không thể không biết vào thời điểm giao kết hợp đồng, miễn là quyền hoặc khiếu nại này dựa trên quyền sở hữu công nghiệp hoặc quyền sở hữu trí tuệ khác:

a. theo luật của quốc gia mà hàng hóa sẽ được bán lại hoặc sử dụng, nếu các bên, vào thời điểm giao kết hợp đồng, dự kiến rằng hàng hóa sẽ được bán lại hoặc sử dụng tại quốc gia đó; hoặc

b. trong các trường hợp khác, theo luật của quốc gia mà bên mua có địa điểm kinh doanh.

2. Bên bán không phải chịu trách nhiệm theo khoản trên trong các trường hợp:

a. vào thời điểm giao kết hợp đồng, bên mua biết hoặc không thể không biết về tranh chấp đó; hoặc

b. quyền hoặc khiếu nại phát sinh là do bên bán tuân thủ các bản vẽ kỹ thuật, thiết kế, công thức hoặc các chỉ dẫn khác từ bên mua.

Điều 43

1. Bên mua bị mất quyền viện dẫn các quy định tại Điều 41 hoặc Điều 42 nếu họ không thông báo cho bên bán về nội

dung của quyền hoặc khiếu nại của bên thứ ba trong thời hạn hợp lý sau khi họ biết hoặc phải biết về quyền hoặc khiếu nại đó.

2. Bên bán không có quyền viện dẫn khoản trên nếu họ biết về quyền hoặc khiếu nại của bên thứ ba và nội dung của nó.

Điều 44

Bất kể các quy định tại khoản 1 Điều 39 và khoản 1 Điều 43, bên mua có quyền giảm giá theo quy định tại Điều 50 hoặc yêu cầu bồi thường thiệt hại, trừ các khoản lợi nhuận bị bỏ lỡ, nếu họ có lý do chính đáng về việc không thông báo cho bên bán theo yêu cầu.

Mục III

Chế tài đối với hành vi vi phạm hợp đồng của bên bán

Điều 45

1. Nếu bên bán không thực hiện bất kỳ nghĩa vụ nào theo quy định trong hợp đồng hoặc các quy định trong Công ước này thì bên mua có thể:

- a. thực hiện quyền của mình theo các quy định tại Điều 46 - 52;
- b. yêu cầu bồi thường thiệt hại theo các quy định tại Điều 74 - 77.

2. Bên mua không bị mất bất kỳ quyền yêu cầu bồi thường

thiệt hại nào khi họ áp dụng các chế tài khác.

3. Tòa án hoặc trọng tài sẽ không cho bên bán bất kỳ thời gian ân hạn nào khi bên mua quyết định áp dụng chế tài đối với hành vi vi phạm hợp đồng của bên bán.

Điều 46

1. Bên mua có quyền yêu cầu bên bán thực hiện nghĩa vụ, trừ trường hợp bên mua áp dụng một chế tài khác không phù hợp với yêu cầu đó.

2. Nếu hàng hóa không phù hợp với hợp đồng, bên mua có quyền yêu cầu bên bán giao hàng thay thế chỉ khi sự không phù hợp đó cấu thành vi phạm cơ bản và yêu cầu giao hàng thay thế được đưa ra cùng với thông báo theo quy định tại Điều 39 hoặc trong một thời hạn hợp lý sau đó.

3. Nếu hàng hóa không phù hợp với hợp đồng, bên mua có quyền yêu cầu bên bán khắc phục sự không phù hợp đó bằng cách sửa chữa, trừ trường hợp hoàn cảnh chỉ ra rằng yêu cầu đó là vô lý. Yêu cầu sửa chữa phải được đưa ra cùng với thông báo theo quy định tại Điều 39 hoặc trong một thời hạn hợp lý sau đó.

Điều 47

1. Bên mua có quyền gia hạn thêm một thời hạn hợp lý để bên bán thực hiện nghĩa vụ.

2. Trừ trường hợp bên mua nhận được thông báo của bên bán rằng bên bán sẽ không thực hiện nghĩa vụ trong thời hạn được gia hạn, bên mua không có quyền, trong thời hạn đó, áp

dụng bất kỳ chế tài nào đối với hành vi vi phạm hợp đồng của bên bán. Tuy nhiên, bên mua không vì thế mà bị mất quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại do bên bán chậm thực hiện nghĩa vụ.

Điều 48

1. Không trái với quy định tại Điều 49, bên bán có quyền, ngay cả sau thời hạn giao hàng, khắc phục hành vi vi phạm hợp đồng bằng chi phí của mình, nếu bên bán có thể hành động trong thời hạn không chậm trễ và không gây trở ngại vô lý cho bên mua và không gây ra sự không chắc chắn về việc bên bán sẽ bồi hoàn các chi phí do bên mua đã ứng trước. Tuy nhiên, bên mua có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại theo các quy định trong Công ước này.

2. Nếu bên bán yêu cầu bên mua trả lời về việc bên mua có chấp nhận đề nghị khắc phục vi phạm của bên bán hay không và bên mua không trả lời trong thời hạn hợp lý, bên bán có quyền khắc phục vi phạm trong thời hạn được nêu trong yêu cầu. Bên mua không có quyền, trong thời hạn này, áp dụng bất kỳ chế tài nào không phù hợp với việc khắc phục vi phạm của bên bán.

3. Thông báo của bên bán rằng họ sẽ khắc phục vi phạm trong thời hạn xác định được hiểu là bao gồm yêu cầu, theo quy định tại khoản trên, bên mua trả lời về việc có chấp nhận đề nghị khắc phục vi phạm của bên bán hay không.

4. Yêu cầu hoặc thông báo của bên bán theo quy định tại khoản 2 và khoản 3 Điều này không có hiệu lực trừ trường hợp

bên mua nhận được yêu cầu hoặc thông báo đó.

Điều 49

1. Bên mua có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng:

a. nếu hành vi vi phạm của bên bán, theo quy định trong hợp đồng hoặc các quy định trong Công ước này, cấu thành vi phạm cơ bản; hoặc

b. trong trường hợp không giao hàng, nếu bên bán không giao hàng trong thời hạn được gia hạn theo quy định tại khoản 1 Điều 47 hoặc nếu bên bán tuyên bố sẽ không giao hàng trong thời hạn đó.

2. Tuy nhiên, nếu bên bán đã giao hàng, bên mua bị mất quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng, trừ trường hợp bên mua tuyên bố hủy bỏ hợp đồng:

a. đối với việc giao hàng muộn, trong thời hạn hợp lý sau khi bên mua biết rằng hàng đã được giao;

b. đối với các vi phạm khác, trong thời hạn hợp lý:

i. sau khi bên mua biết hoặc phải biết về hành vi vi phạm của bên bán;

ii. sau khi hết thời hạn được bên mua gia hạn theo quy định tại khoản 1 Điều 47 hoặc sau khi bên bán tuyên bố sẽ không thực hiện nghĩa vụ trong thời hạn này; hoặc

iii. sau khi hết thời hạn được nêu trong yêu cầu của bên bán theo quy định tại khoản 2 Điều 48 hoặc sau khi bên mua

tuyên bố không chấp nhận việc khắc phục vi phạm của bên bán.

Điều 50

Nếu hàng hóa không phù hợp với hợp đồng, bên mua có quyền, bất kể tiền hàng đã được trả hay chưa, giảm giá theo tỷ lệ giữa giá trị của hàng hóa thực tế vào thời điểm nhận hàng và giá trị của hàng hóa vào thời điểm đó nếu phù hợp với hợp đồng. Tuy nhiên, nếu bên bán khắc phục vi phạm theo các quy định tại Điều 37 và Điều 48 hoặc nếu bên mua không chấp nhận cho bên bán khắc phục vi phạm theo các quy định đó thì bên mua không có quyền giảm giá.

Điều 51

1. Nếu bên bán chỉ giao một phần hàng hóa hoặc chỉ một phần hàng hóa phù hợp với hợp đồng, các quy định tại Điều 46 – 50 áp dụng đối với phần hàng hóa bị thiếu hoặc phần hàng hóa không phù hợp với hợp đồng.

2. Bên mua chỉ có quyền tuyên bố hủy bỏ toàn bộ hợp đồng nếu việc giao thiếu hàng hóa hoặc việc giao hàng hóa không phù hợp cấu thành vi phạm cơ bản hợp đồng.

Điều 52

1. Nếu bên bán giao hàng trước thời hạn, bên mua có quyền nhận hàng hoặc từ chối nhận hàng.

2. Nếu bên bán giao hàng vượt quá số lượng theo quy định trong hợp đồng, bên mua có quyền nhận hàng hoặc từ chối nhận hàng đối với phần hàng hóa vượt quá số lượng. Nếu bên mua

nhận toàn bộ hoặc một phần hàng hóa vượt quá số lượng, họ phải thanh toán tiền mua hàng với mức giá theo quy định trong hợp đồng.

CHƯƠNG III

NGHĨA VỤ CỦA BÊN MUA

Điều 53

Bên mua phải thanh toán tiền mua hàng và nhận hàng theo quy định trong hợp đồng và các quy định trong Công ước này.

Mục I

Thanh toán tiền mua hàng

Điều 54

Nghĩa vụ thanh toán tiền mua hàng của bên mua bao gồm cả việc thực hiện các bước và tuân thủ các thủ tục theo quy định trong hợp đồng hoặc các quy định trong bất kỳ luật nào để có thể thực hiện việc thanh toán.

Điều 55

Nếu hợp đồng có hiệu lực nhưng không ấn định giá hoặc có các điều khoản nhằm xác định giá hàng hóa một cách rõ ràng hoặc ngầm định thì các bên, trừ trường hợp hoàn cảnh chỉ ra điều ngược lại, được xem là đã ngầm thỏa thuận xác định giá

hàng hóa theo giá thông thường của loại hàng hóa đó trong hoàn cảnh tương tự vào thời điểm giao kết hợp đồng.

Điều 56

Nếu giá hàng hóa được xác định theo trọng lượng của hàng hóa thì trong trường hợp có nghi ngờ, giá hàng hóa được xác định theo trọng lượng tịnh.

Điều 57

1. Nếu bên mua không có nghĩa vụ thanh toán tiền mua hàng tại bất kỳ địa điểm nào khác thì bên mua phải thanh toán tiền mua hàng cho bên bán:

a. tại địa điểm kinh doanh của bên bán; hoặc

b. nếu việc thanh toán tiền mua hàng diễn ra trên cơ sở giao hàng hoặc chứng từ thì tại nơi diễn ra việc giao hàng hoặc chứng từ.

2. Nếu bên bán thay đổi địa điểm kinh doanh sau thời điểm giao kết hợp đồng và việc này gây ra chi phí phát sinh cho việc thanh toán tiền mua hàng thì bên bán phải chịu chi phí phát sinh đó.

Điều 58

1. Nếu bên mua không có nghĩa vụ thanh toán tiền mua hàng vào bất kỳ thời điểm nào khác thì bên mua phải thanh toán tiền mua hàng vào thời điểm bên bán đặt hàng hóa hoặc chứng từ về hàng hóa dưới quyền định đoạt của bên mua theo quy định trong hợp đồng và các quy định trong Công ước này. Bên bán có

quyền quy định việc thanh toán tiền mua hàng là điều kiện để giao hàng hoặc chứng từ.

2. Nếu hợp đồng mua bán có quy định về vận chuyển hàng hóa thì bên bán có quyền gửi hàng đi kèm theo quy định rằng hàng hóa hoặc chứng từ về hàng hóa sẽ không được giao cho bên mua trừ khi họ thanh toán tiền mua hàng.

3. Bên mua không có nghĩa vụ thanh toán tiền mua hàng cho đến khi họ có cơ hội để kiểm tra hàng hóa, trừ trường hợp cơ hội đó không phù hợp với thủ tục giao hàng hoặc thanh toán theo thỏa thuận giữa các bên.

Điều 59

Bên mua phải thanh toán tiền mua hàng vào ngày được ấn định, hoặc có thể xác định được, theo quy định trong hợp đồng và các quy định trong Công ước này mà không cần bên bán đưa ra yêu cầu hoặc tuân thủ bất kỳ thủ tục nào.

Mục II

Nhận hàng

Điều 60

Nghĩa vụ nhận hàng của bên mua bao gồm:

- a. thực hiện mọi công việc mà người ta có quyền chờ đợi ở họ một cách hợp lý để bên bán có thể giao hàng; và
- b. nhận hàng.

Mục III

Chế tài đối với hành vi vi phạm hợp đồng của bên mua

Điều 61

1. Nếu bên mua không thực hiện bất kỳ nghĩa vụ nào theo quy định trong hợp đồng hoặc các quy định trong Công ước này thì bên bán có thể:

a. thực hiện quyền của mình theo các quy định tại Điều 62 - 65;

b. yêu cầu bồi thường thiệt hại theo các quy định tại Điều 74 - 77.

2. Bên bán không bị mất quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại khi họ áp dụng các chế tài khác.

3. Tòa án hoặc trọng tài sẽ không cho bên mua bất kỳ thời gian ân hạn nào khi bên bán quyết định áp dụng chế tài đối với hành vi vi phạm hợp đồng của bên mua.

Điều 62

Bên bán có quyền yêu cầu bên mua thanh toán tiền mua hàng, nhận hàng hoặc thực hiện các nghĩa vụ khác, trừ trường hợp bên bán áp dụng một chế tài khác không phù hợp với yêu cầu đó.

Điều 63

1. Bên bán có quyền gia hạn thêm một thời hạn hợp lý để bên mua thực hiện nghĩa vụ.

2. Trừ trường hợp bên bán nhận được thông báo của bên mua rằng bên mua sẽ không thực hiện nghĩa vụ trong thời hạn được gia hạn, bên bán không có quyền, trong thời hạn đó, áp dụng bất kỳ chế tài nào đối với hành vi vi phạm hợp đồng của bên mua. Tuy nhiên, bên bán không bị mất quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại do bên mua chậm thực hiện nghĩa vụ.

Điều 64

1. Bên bán có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng:

a. nếu hành vi vi phạm của bên mua, theo quy định trong hợp đồng hoặc các quy định trong Công ước này, cấu thành vi phạm cơ bản; hoặc

b. nếu bên mua không thanh toán tiền mua hàng hoặc không nhận hàng trong thời hạn được gia hạn theo quy định tại khoản 1 Điều 63 hoặc nếu bên mua tuyên bố sẽ không thanh toán tiền mua hàng hoặc không nhận hàng trong thời hạn đó.

2. Tuy nhiên, nếu bên mua đã thanh toán tiền mua hàng, bên bán bị mất quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng, trừ trường hợp bên bán tuyên bố hủy bỏ hợp đồng:

a. đối với việc chậm thực hiện nghĩa vụ của bên mua, trước khi bên bán biết rằng nghĩa vụ đã được thực hiện;

b. đối với các vi phạm khác, trong thời hạn hợp lý:

i. sau khi bên bán biết hoặc phải biết về hành vi vi phạm của bên mua; hoặc

ii. sau khi hết thời hạn được gia hạn theo quy định tại

khoản 1 Điều 63 hoặc sau khi bên mua tuyên bố sẽ không thực hiện nghĩa vụ trong thời hạn này.

Điều 65

1. Nếu theo quy định trong hợp đồng, bên mua có nghĩa vụ xác định hình dạng, kích thước hoặc các đặc tính khác của hàng hóa nhưng bên mua không xác định đặc tính đó vào ngày theo thỏa thuận giữa các bên hoặc trong thời hạn hợp lý sau khi nhận được yêu cầu của bên bán thì bên bán có quyền, không ảnh hưởng đến các quyền khác của mình, tự xác định đặc tính đó theo các yêu cầu của bên mua mà bên bán biết.

2. Nếu bên bán tự xác định đặc tính của hàng hóa, họ phải thông báo cho bên mua về việc này và phải quy định một thời hạn hợp lý để bên mua có thể xác định đặc tính khác. Nếu, sau khi bên mua nhận được thông báo của bên bán mà bên mua không xác định đặc tính đó trong thời hạn quy định thì đặc tính của hàng hóa do bên bán xác định có giá trị ràng buộc các bên.

CHƯƠNG IV

CHUYỂN RỦI RO

Điều 66

Mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa xảy ra sau thời điểm rủi ro được chuyển cho bên mua không giải phóng bên mua khỏi nghĩa vụ thanh toán tiền mua hàng, trừ trường hợp việc mất mát hoặc hư hỏng đó là do hành động hoặc sơ suất của bên bán.

Điều 67

1. Nếu hợp đồng mua bán có quy định về vận chuyển hàng hóa và bên bán không có nghĩa vụ giao hàng tại một địa điểm xác định thì rủi ro được chuyển cho bên mua vào thời điểm hàng hóa được giao cho bên vận chuyển đầu tiên theo quy định của hợp đồng mua bán hàng hóa. Nếu bên bán có nghĩa vụ giao hàng cho bên vận chuyển tại một địa điểm xác định thì rủi ro được chuyển cho bên mua vào thời điểm hàng hóa được giao cho bên vận chuyển tại địa điểm đó. Việc bên bán được ủy quyền giữ các chứng từ liên quan đến hàng hóa không ảnh hưởng đến việc chuyển rủi ro.

2. Tuy nhiên, rủi ro không được chuyển cho bên mua cho đến khi hàng hóa được xác định rõ là hàng hóa cung cấp cho hợp đồng, có thể bằng ký mã hiệu trên hàng hóa, chứng từ vận chuyển, thông báo gửi cho bên mua hoặc bằng các hình thức khác.

Điều 68

Nếu đối tượng của hợp đồng mua bán là hàng hóa đang trên đường vận chuyển thì rủi ro được chuyển cho bên mua vào thời điểm giao kết hợp đồng. Tuy nhiên, rủi ro được chuyển cho bên mua vào thời điểm hàng hóa được giao cho bên vận chuyển là bên phát hành chứng từ xác nhận hợp đồng vận chuyển nếu hoàn cảnh chỉ ra như vậy. Tuy nhiên, nếu vào thời điểm giao kết hợp đồng, bên bán biết hoặc phải biết rằng hàng hóa đã bị mất mát hoặc hư hỏng nhưng không thông báo cho bên mua thì bên bán phải chịu mất mát hoặc hư hỏng đó.

Điều 69

1. Trong các trường hợp không thuộc Điều 67 và Điều 68, rủi ro được chuyển cho bên mua vào thời điểm họ nhận hàng hoặc, nếu họ không nhận hàng đúng thời hạn, vào thời điểm hàng hóa được đặt dưới quyền định đoạt của bên mua và bên mua đã vi phạm hợp đồng khi không nhận hàng.

2. Tuy nhiên, nếu bên mua có nghĩa vụ nhận hàng tại một địa điểm khác địa điểm kinh doanh của bên bán thì rủi ro được chuyển cho bên mua vào thời điểm giao hàng và bên mua biết rằng hàng hóa được đặt dưới quyền định đoạt của bên mua tại địa điểm đó.

3. Nếu đối tượng của hợp đồng mua bán là hàng hóa chưa được xác định rõ, hàng hóa được xem là được đặt dưới quyền định đoạt của bên mua vào thời điểm hàng hóa được xác định rõ là hàng hóa cung cấp cho hợp đồng.

Điều 70

Nếu bên bán vi phạm cơ bản hợp đồng thì Điều 67, Điều 68 và Điều 69 không ảnh hưởng đến các chế tài mà bên mua có thể áp dụng đối với hành vi vi phạm đó.

CHƯƠNG V
NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG ĐỐI VỚI NGHĨA VỤ
CỦA BÊN BÁN VÀ CỦA BÊN MUA

Mục I

**Vi phạm trước thời hạn thực hiện nghĩa vụ
và hợp đồng giao hàng từng phần**

Điều 71

1. Một bên có quyền tạm ngừng thực hiện nghĩa vụ nếu, sau thời điểm giao kết hợp đồng, có dấu hiệu rõ ràng rằng bên kia sẽ không thực hiện một phần quan trọng nghĩa vụ của họ do hậu quả của:

a. việc mất khả năng thực hiện hợp đồng hoặc mất tín nhiệm của bên kia; hoặc

b. hành vi của bên kia trong việc chuẩn bị thực hiện hoặc thực hiện hợp đồng.

2. Nếu bên bán đã gửi hàng đi trước khi những nguyên nhân theo quy định tại khoản trên trở nên rõ ràng, bên bán có quyền ngăn cản việc giao hàng cho bên mua ngay cả nếu bên mua giữ chứng từ để nhận hàng. Quy định tại khoản này chỉ liên quan đến quyền đối với hàng hóa của bên bán và bên mua.

3. Bên tạm ngừng thực hiện nghĩa vụ, bất kể trước hay sau thời điểm gửi hàng, phải ngay lập tức gửi thông báo về việc tạm

ngừng thực hiện nghĩa vụ cho bên kia và phải tiếp tục thực hiện nghĩa vụ nếu bên kia đưa ra bảo đảm thỏa đáng rằng bên kia sẽ thực hiện nghĩa vụ.

Điều 72

1. Nếu trước thời hạn thực hiện nghĩa vụ mà có căn cứ rõ ràng rằng một bên sẽ vi phạm cơ bản hợp đồng thì bên kia có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng.

2. Nếu thời gian cho phép, bên muốn tuyên bố hủy bỏ hợp đồng phải gửi thông báo hợp lý cho bên kia để bên kia có thể đưa ra bảo đảm thỏa đáng rằng bên kia sẽ thực hiện nghĩa vụ.

3. Quy định tại khoản trên không áp dụng nếu bên kia tuyên bố rằng họ sẽ không thực hiện nghĩa vụ.

Điều 73

1. Trường hợp có thoả thuận về giao hàng từng phần, nếu một bên không thực hiện nghĩa vụ trong bất kỳ lần giao hàng nào và hành vi này cấu thành vi phạm cơ bản đối với lần giao hàng đó thì bên kia có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng đối với lần giao hàng đó.

2. Nếu việc một bên không thực hiện nghĩa vụ trong một lần giao hàng là cơ sở rõ ràng để bên kia kết luận rằng vi phạm cơ bản sẽ xảy ra trong những lần giao hàng sau đó thì bên kia có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng đối với những lần giao hàng sau đó, miễn là họ thực hiện quyền này trong thời hạn hợp lý.

3. Nếu bên mua tuyên bố hủy bỏ hợp đồng đối với một lần giao hàng thì họ vẫn có quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng đối với những lần giao hàng trước đó hoặc trong tương lai nếu sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các lần giao hàng dẫn đến việc hàng hóa đã giao không thể được sử dụng theo đúng mục đích mà các bên dự kiến vào thời điểm giao kết hợp đồng.

Mục II

Bồi thường thiệt hại

Điều 74

Mức bồi thường thiệt hại do hành vi vi phạm hợp đồng của một bên bao gồm giá trị tổn thất, kể cả khoản lợi nhuận bị bỏ lỡ, mà bên bị vi phạm phải chịu do bên vi phạm gây ra. Mức bồi thường thiệt hại không thể vượt quá giá trị tổn thất như là hậu quả có thể xảy ra của việc vi phạm hợp đồng mà bên vi phạm tiên liệu hoặc phải tiên liệu được vào thời điểm giao kết hợp đồng, căn cứ vào các sự kiện mà bên vi phạm biết hoặc phải biết vào thời điểm đó.

Điều 75

Nếu hợp đồng bị hủy bỏ và nếu, bằng cách thức hợp lý và trong thời hạn hợp lý sau đó, bên mua đã mua hàng thay thế hoặc bên bán đã bán lại hàng, bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bồi thường phần chênh lệch giữa giá hàng hóa trong hợp đồng và giá hàng hóa trong giao dịch thay thế cũng như thiệt hại khác theo quy định tại Điều 74.

Điều 76

1. Nếu hợp đồng bị hủy bỏ và có thể xác định được giá hàng hóa tại thời điểm hợp đồng bị hủy bỏ, nếu bên mua không mua hàng thay thế hoặc bên bán không bán lại hàng theo quy định tại Điều 75, bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bồi thường phần chênh lệch giữa giá hàng hóa trong hợp đồng và giá hàng hóa vào thời điểm hủy bỏ hợp đồng cũng như thiệt hại khác theo quy định tại Điều 74. Tuy nhiên, nếu bên bị vi phạm tuyên bố hủy bỏ hợp đồng sau thời điểm nhận hàng, giá hàng hóa vào thời điểm nhận hàng sẽ được áp dụng thay cho giá hàng hóa vào thời điểm hủy bỏ hợp đồng.

2. Vì các mục đích của khoản trên, giá hàng hóa áp dụng là giá hàng hóa phổ biến tại địa điểm giao hàng, hoặc nếu không có giá hàng hóa tại địa điểm đó thì là giá hàng hóa tại một địa điểm hợp lý khác, có tính đến chi phí hợp lý trong việc vận chuyển hàng hóa tới địa điểm đó.

Điều 77

Nếu bên bị vi phạm muốn viện dẫn vi phạm hợp đồng của bên vi phạm thì họ phải thực hiện các biện pháp hợp lý để hạn chế tổn thất, kể cả khoản lợi nhuận bị bỏ lỡ, do vi phạm đó gây ra. Nếu bên bị vi phạm không thực hiện các biện pháp đó, bên vi phạm có quyền yêu cầu giảm mức bồi thường thiệt hại theo giá trị tổn thất lẽ ra đã có thể hạn chế được.

Mục III

Tiền lãi

Điều 78

Nếu một bên chậm thanh toán tiền mua hàng hoặc bất kỳ khoản tiền nợ nào khác, bên kia có quyền yêu cầu trả tiền lãi trên khoản tiền chậm trả đó mà không ảnh hưởng đến yêu cầu bồi thường thiệt hại theo quy định tại Điều 74.

Mục IV

Miễn trách nhiệm

Điều 79

1. Một bên không phải chịu trách nhiệm về việc không thực hiện nghĩa vụ nếu việc đó là do trở ngại nằm ngoài khả năng kiểm soát của họ và họ không thể tiên liệu một cách hợp lý vào thời điểm giao kết hợp đồng hoặc không thể khắc phục được trở ngại đó hoặc hậu quả của nó.

2. Nếu việc một bên không thực hiện nghĩa vụ là do việc không thực hiện nghĩa vụ của bên thứ ba mà họ nhờ thực hiện toàn bộ hoặc một phần của hợp đồng, bên đó chỉ được miễn trách nhiệm nếu:

- a. bên đó được miễn trách nhiệm theo quy định tại khoản trên; và
- b. bên thứ ba cũng được miễn trách nhiệm nếu quy định

tại khoản trên áp dụng đối với bên thứ ba đó.

3. Việc miễn trách nhiệm theo quy định tại Điều này áp dụng trong khoảng thời gian tồn tại trở ngại.

4. Bên không thực hiện nghĩa vụ phải thông báo cho bên kia về trở ngại và hậu quả của trở ngại đó đối với khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình. Nếu bên kia không nhận được thông báo trong thời hạn hợp lý sau khi bên không thực hiện nghĩa vụ biết hoặc phải biết về trở ngại, bên kia có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại gây ra do việc không nhận được thông báo.

5. Quy định tại Điều này không làm mất bất kỳ quyền nào của các bên, trừ quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại theo các quy định trong Công ước này.

Điều 80

Một bên không có quyền viện dẫn việc không thực hiện nghĩa vụ của bên kia nếu việc đó là do chính hành động hoặc sơ suất của bên đầu tiên gây ra.

Mục V

Hệ quả của việc hủy bỏ hợp đồng

Điều 81

1. Việc hủy bỏ hợp đồng giải phóng các bên khỏi nghĩa vụ của họ, trừ nghĩa vụ bồi thường thiệt hại. Việc hủy bỏ hợp đồng không ảnh hưởng đến điều khoản giải quyết tranh chấp và bất kỳ

điều khoản nào điều chỉnh quyền và nghĩa vụ của các bên sau khi hủy bỏ hợp đồng.

2. Một bên đã thực hiện toàn bộ hoặc một phần của hợp đồng có quyền yêu cầu bên kia hoàn trả lại những gì mà họ đã thực hiện hoặc đã thanh toán. Nếu cả hai bên đều có nghĩa vụ hoàn trả thì họ phải thực hiện việc hoàn trả cùng lúc.

Điều 82

1. Bên mua bị mất quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng và quyền yêu cầu bên bán giao hàng thay thế nếu bên mua không thể hoàn trả lại hàng hóa trong tình trạng về cơ bản giống như khi họ đã nhận.

2. Khoản trên không áp dụng:

a. nếu việc không thể hoàn trả lại hàng hóa hoặc việc không thể hoàn trả lại hàng hóa trong tình trạng ban đầu không phải do bên mua gây ra;

b. nếu toàn bộ hoặc một phần của hàng hóa bị hư hỏng do việc kiểm tra hàng hóa theo quy định tại Điều 38; hoặc

c. nếu toàn bộ hoặc một phần của hàng hóa được bên mua bán lại trong hoạt động kinh doanh bình thường hoặc được bên mua tiêu thụ hoặc chuyển đổi trong hoạt động sử dụng bình thường trước khi bên mua biết hoặc phải biết về sự không phù hợp của hàng hóa.

Điều 83

Nếu bên mua bị mất quyền tuyên bố hủy bỏ hợp đồng

hoặc quyền yêu cầu bên bán giao hàng thay thế theo quy định tại Điều 82 thì họ vẫn có quyền áp dụng tất cả các chế tài khác theo quy định trong hợp đồng và các quy định trong Công ước này.

Điều 84

1. Nếu bên bán có nghĩa vụ hoàn trả lại tiền mua hàng, họ cũng phải trả tiền lãi trên khoản tiền đó kể từ ngày bên mua thanh toán tiền mua hàng.

2. Bên mua có nghĩa vụ hoàn trả lại cho bên bán mọi khoản lợi mà họ có được từ toàn bộ hoặc một phần của hàng hóa:

a. nếu bên mua có nghĩa vụ hoàn trả lại toàn bộ hoặc một phần của hàng hóa; hoặc

b. nếu bên mua không thể hoàn trả lại toàn bộ hoặc một phần của hàng hóa hoặc không thể hoàn trả lại toàn bộ hoặc một phần của hàng hóa trong tình trạng về cơ bản giống như khi họ đã nhận nhưng bên mua tuyên bố hủy bỏ hợp đồng hoặc yêu cầu bên bán giao hàng thay thế.

Mục VI

Bảo quản hàng hóa

Điều 85

Nếu bên mua chậm nhận hàng hoặc nếu theo quy định trong hợp đồng, việc thanh toán tiền mua hàng và việc giao hàng diễn ra cùng lúc mà bên mua không thanh toán tiền mua hàng và bên bán đang chiếm hữu hoặc có thể kiểm soát hàng hóa thì bên

bán phải thực hiện các biện pháp hợp lý tùy theo hoàn cảnh để bảo quản hàng hóa. Bên bán có quyền giữ lại hàng hóa cho đến khi bên mua hoàn trả cho họ các chi phí hợp lý.

Điều 86

1. Nếu bên mua đã nhận hàng và muốn thực hiện bất kỳ quyền nào theo quy định trong hợp đồng hoặc các quy định trong Công ước này để từ chối hàng, họ phải thực hiện các biện pháp hợp lý tùy theo hoàn cảnh để bảo quản hàng hóa. Bên mua có quyền giữ lại hàng hóa cho đến khi bên bán hoàn trả cho họ các chi phí hợp lý.

2. Nếu hàng hóa được gửi đi cho bên mua đã được đặt dưới quyền định đoạt của họ tại điểm đến và bên mua thực hiện quyền từ chối hàng, họ phải chiếm hữu hàng hóa nhân danh bên bán, miễn là việc chiếm hữu đó không dẫn đến việc bên mua phải thanh toán tiền mua hàng hoặc gây trở ngại hoặc chi phí vô lý cho bên mua. Quy định tại Điều này không áp dụng nếu bên bán hoặc người được bên bán ủy quyền có mặt tại điểm đến. Nếu bên mua chiếm hữu hàng hóa theo quy định tại khoản này, quyền và nghĩa vụ của họ được điều chỉnh theo quy định tại khoản trên.

Điều 87

Bên có nghĩa vụ thực hiện các biện pháp để bảo quản hàng hóa có quyền gửi hàng vào kho của một bên thứ ba, chi phí do bên kia chịu, miễn là chi phí đó hợp lý.

Điều 88

1. Bên có nghĩa vụ bảo quản hàng hóa theo quy định tại Điều 85 và Điều 86 có quyền bán hàng hóa đó bằng phương thức phù hợp nếu bên kia chậm trễ một cách vô lý trong việc chiếm hữu hàng hóa hoặc nhận lại hàng hoặc thanh toán tiền mua hàng hoặc chi phí bảo quản, miễn là họ thông báo một cách hợp lý cho bên kia về ý định bán hàng.

2. Nếu hàng hóa thuộc loại hư hỏng nhanh hoặc việc bảo quản hàng hóa gây ra chi phí vô lý, bên có nghĩa vụ bảo quản hàng hóa theo quy định tại Điều 85 và Điều 86 phải thực hiện các biện pháp hợp lý để bán hàng hóa đó. Trong chừng mực có thể, họ phải thông báo cho bên kia về ý định bán hàng.

3. Bên bán hàng có quyền giữ lại một khoản tiền tương ứng với chi phí hợp lý trong việc bảo quản và bán hàng. Họ phải hoàn trả khoản còn lại cho bên kia.

PHẦN IV

NHỮNG QUY ĐỊNH CUỐI CÙNG

Điều 89

Tổng thư ký Liên hợp quốc được chỉ định là người giữ lưu chiểu Công ước này.

Điều 90

Công ước này không ảnh hưởng đến bất kỳ điều ước quốc tế nào đã được hoặc sẽ được ký kết mà điều ước quốc tế đó bao gồm các quy định liên quan đến đối tượng điều chỉnh của Công ước này, miễn là các bên có địa điểm kinh doanh tại các Quốc gia thành viên của điều ước quốc tế đó.

Điều 91

1. Công ước này được đề nghị cho tất cả các Quốc gia ký tại phiên họp bế mạc Hội nghị của Liên hợp quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và sẽ được đề nghị cho tất cả các Quốc gia ký tại trụ sở Liên hợp quốc ở New York cho đến ngày 30 tháng 9 năm 1981.

2. Công ước này phải được các Quốc gia phê chuẩn, chấp thuận hoặc phê duyệt sau khi ký.

3. Công ước này được đề nghị cho tất cả các Quốc gia khác (chưa ký Công ước này) gia nhập kể từ ngày Công ước này được

để ngỏ cho các Quốc gia ký.

4. Các văn kiện phê chuẩn, chấp thuận, phê duyệt và gia nhập phải được gửi cho Tổng thư ký Liên hợp quốc.

Điều 92

1. Quốc gia thành viên của Công ước này có quyền tuyên bố, vào thời điểm ký, phê chuẩn, chấp thuận, phê duyệt hoặc gia nhập, rằng họ không bị ràng buộc bởi Phần II hoặc Phần III của Công ước này.

2. Quốc gia thành viên đưa ra tuyên bố bảo lưu đối với Phần II hoặc Phần III của Công ước này theo quy định tại khoản trên không được xem là Quốc gia thành viên theo nghĩa của khoản 1 Điều 1 Công ước này đối với các vấn đề pháp lý thuộc đối tượng điều chỉnh của Phần mà họ đưa ra tuyên bố bảo lưu.

Điều 93

1. Nếu Quốc gia thành viên của Công ước này mà có hai hoặc nhiều hơn hai đơn vị lãnh thổ mà, theo quy định trong Hiến pháp của Quốc gia đó, các hệ thống pháp luật khác nhau áp dụng đối với các vấn đề pháp lý thuộc đối tượng điều chỉnh của Công ước này thì Quốc gia đó có quyền tuyên bố, vào thời điểm ký, phê chuẩn, chấp thuận, phê duyệt hoặc gia nhập, rằng Công ước này áp dụng đối với tất cả các đơn vị lãnh thổ của họ hoặc chỉ một hoặc chỉ một số đơn vị lãnh thổ của họ và có quyền sửa đổi tuyên bố đó bằng cách đưa ra một tuyên bố khác vào bất kỳ thời

điểm nào.

2. Các tuyên bố đó phải được gửi cho người giữ lưu chiếu và phải nêu rõ Công ước này áp dụng đối với các đơn vị lãnh thổ nào.

3. Nếu, dẫn chiếu theo tuyên bố được đưa ra theo quy định tại Điều này, Công ước này áp dụng đối với một hoặc nhiều nhưng không phải tất cả các đơn vị lãnh thổ của một Quốc gia thành viên và nếu địa điểm kinh doanh của một bên là tại Quốc gia đó thì địa điểm kinh doanh đó, vì các mục đích của Công ước này, không được xem là tại một Quốc gia thành viên của Công ước này, trừ trường hợp địa điểm kinh doanh đó là tại một đơn vị lãnh thổ mà Công ước này áp dụng.

4. Nếu Quốc gia thành viên của Công ước này không đưa ra tuyên bố theo quy định tại khoản 1 Điều này thì Công ước này áp dụng đối với tất cả các đơn vị lãnh thổ của Quốc gia đó.

Điều 94

1. Nếu hai hoặc nhiều Quốc gia thành viên của Công ước này có các quy tắc pháp lý tương đồng hoặc tương tự đối với các vấn đề pháp lý thuộc đối tượng điều chỉnh của Công ước này thì họ có quyền tuyên bố, vào bất kỳ thời điểm nào, rằng Công ước này không áp dụng đối với hợp đồng mua bán hoặc đối với việc giao kết hợp đồng mua bán giữa các bên có địa điểm kinh doanh tại các Quốc gia đó. Họ có thể đưa ra tuyên bố chung hoặc trao đổi qua lại các tuyên bố đơn phương.

2. Nếu một Quốc gia thành viên của Công ước này và

một hoặc nhiều Quốc gia không phải là Quốc gia thành viên của Công ước này có các quy tắc pháp lý tương đồng hoặc tương tự đối với các vấn đề pháp lý thuộc đối tượng điều chỉnh của Công ước này thì Quốc gia thành viên của Công ước này có quyền tuyên bố, vào bất kỳ thời điểm nào, rằng Công ước này không áp dụng đối với hợp đồng mua bán hoặc đối với việc giao kết hợp đồng mua bán giữa các bên có địa điểm kinh doanh tại các Quốc gia đó.

3. Nếu một Quốc gia liên quan đến một tuyên bố theo quy định tại khoản trên mà sau đó họ trở thành Quốc gia thành viên của Công ước này thì tuyên bố đó, kể từ ngày Công ước này có hiệu lực đối với Quốc gia thành viên mới, trở thành tuyên bố theo quy định tại khoản 1, miễn là Quốc gia thành viên mới tham gia vào tuyên bố chung đó hoặc trao đổi qua lại một tuyên bố đơn phương.

Điều 95

Một Quốc gia có quyền tuyên bố, vào thời điểm gửi văn kiện phê chuẩn, chấp thuận, phê duyệt hoặc gia nhập, rằng họ không bị ràng buộc bởi quy định tại điểm b khoản 1 Điều 1 Công ước này.

Điều 96

Nếu pháp luật của quốc gia thành viên của Công ước này yêu cầu hợp đồng mua bán phải được giao kết hoặc chứng minh bằng văn bản thì quốc gia đó có quyền tuyên bố, vào bất kỳ thời điểm nào, theo quy định tại Điều 12, rằng bất kỳ quy định nào

tại Điều 11, Điều 29 và Phần II của Công ước này cho phép hợp đồng mua bán, thỏa thuận sửa đổi hoặc chấm dứt hợp đồng, đề nghị giao kết hợp đồng, chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng hoặc các hình thức thể hiện ý định khác được thể hiện không bằng hình thức văn bản sẽ không áp dụng đối với bất kỳ bên nào có địa điểm kinh doanh tại Quốc gia đó.

Điều 97

1. Các tuyên bố được đưa ra theo các quy định trong Công ước này vào thời điểm ký phải được xác nhận vào thời điểm phê chuẩn, chấp thuận hoặc phê duyệt.

2. Các tuyên bố và xác nhận phải được thể hiện bằng văn bản và chính thức gửi cho người giữ lưu chiếu.

3. Tuyên bố của một Quốc gia có hiệu lực vào thời điểm Công ước này có hiệu lực đối với Quốc gia đó. Tuy nhiên, nếu người giữ lưu chiếu nhận được tuyên bố đó sau khi Công ước này có hiệu lực đối với Quốc gia đó thì tuyên bố đó có hiệu lực vào ngày đầu tiên của tháng tiếp theo sau khi kết thúc thời hạn sáu tháng kể từ ngày người giữ lưu chiếu nhận được tuyên bố đó. Các tuyên bố đơn phương được trao đổi qua lại theo quy định tại Điều 94 có hiệu lực vào ngày đầu tiên của tháng tiếp theo sau khi kết thúc thời hạn sáu tháng kể từ ngày người giữ lưu chiếu nhận được tuyên bố đơn phương sau cùng.

4. Quốc gia thành viên của Công ước này có quyền rút lại tuyên bố của họ vào bất kỳ thời điểm nào bằng cách gửi văn bản thông báo chính thức cho người giữ lưu chiếu. Việc rút lại tuyên

bổ có hiệu lực vào ngày đầu tiên của tháng tiếp theo sau khi kết thúc thời hạn sáu tháng kể từ ngày người giữ lưu chiếu nhận được thông báo rút lại.

5. Việc rút lại tuyên bố theo quy định tại Điều 94 làm cho các tuyên bố đơn phương được trao đổi qua lại khác cũng mất hiệu lực kể từ ngày việc rút lại đó có hiệu lực.

Điều 98

Quốc gia thành viên của Công ước này không có quyền đưa ra tuyên bố bảo lưu, trừ các trường hợp được phép bảo lưu theo các quy định cụ thể trong Công ước này.

Điều 99

1. Công ước này có hiệu lực, không trái với quy định tại khoản 6 Điều này, vào ngày đầu tiên của tháng tiếp theo sau khi kết thúc thời hạn mười hai tháng kể từ ngày gửi văn kiện phê chuẩn, chấp thuận, phê duyệt hoặc gia nhập thứ mười, kể cả các văn kiện chứa đựng tuyên bố theo quy định tại Điều 92.

2. Nếu Quốc gia phê chuẩn, chấp thuận, phê duyệt hoặc gia nhập Công ước này sau ngày gửi văn kiện phê chuẩn, chấp thuận, phê duyệt hoặc gia nhập thứ mười thì Công ước này, trừ các Phần được bảo lưu, có hiệu lực đối với Quốc gia đó, trừ quy định tại khoản 6 Điều này, vào ngày đầu tiên của tháng tiếp theo sau khi kết thúc thời hạn mười hai tháng kể từ ngày gửi văn kiện phê chuẩn, chấp thuận, phê duyệt hoặc gia nhập.

3. Nếu Quốc gia phê chuẩn, chấp thuận, phê duyệt hoặc gia nhập Công ước này đồng thời là Quốc gia thành viên của Công ước liên quan đến Luật Thống nhất về việc Giao kết Hợp đồng Mua bán Hàng hóa Quốc tế tại La Hay ngày 01 tháng 07 năm 1964 (Công ước Giao kết La Hay 1964) hoặc Công ước liên quan đến Luật Thống nhất về việc Mua bán Hàng hóa Quốc tế tại La Hay ngày 01 tháng 07 năm 1964 (Công ước Mua bán La Hay 1964) thì Quốc gia đó phải cùng lúc bãi ước các công ước đó bằng cách thông báo cho chính phủ Hà Lan.

4. Nếu Quốc gia thành viên của Công ước Mua bán La Hay 1964 phê chuẩn, chấp thuận, phê duyệt hoặc gia nhập Công ước này và quốc gia đó tuyên bố theo quy định tại Điều 92 rằng họ không bị ràng buộc bởi Phần II của Công ước này thì Quốc gia đó phải cùng lúc bãi ước Công ước Mua bán La Hay 1964 bằng cách thông báo cho chính phủ Hà Lan.

5. Nếu Quốc gia thành viên của Công ước Giao kết La Hay 1964 phê chuẩn, chấp thuận, phê duyệt hoặc gia nhập Công ước này và Quốc gia đó tuyên bố theo quy định tại Điều 92 rằng họ không bị ràng buộc bởi Phần III của Công ước này thì Quốc gia đó phải cùng lúc bãi ước Công ước Giao kết La Hay 1964 bằng cách thông báo cho chính phủ Hà Lan.

6. Trong Điều này, việc phê chuẩn, chấp thuận, phê duyệt hoặc gia nhập Công ước này của các Quốc gia là quốc gia thành viên của Công ước Giao kết La Hay 1964 hoặc Công ước Mua bán La Hay 1964 không có hiệu lực cho đến khi việc bãi ước các công

ước đó có hiệu lực. Người giữ lưu chiểu của Công ước này sẽ tham vấn với chính phủ Hà Lan, người giữ lưu chiểu của các công ước đó, để bảo đảm sự phối hợp cần thiết về vấn đề này.

Điều 100

1. Công ước này áp dụng đối với việc giao kết hợp đồng nếu đề nghị về việc giao kết hợp đồng được đưa ra vào hoặc sau ngày Công ước này có hiệu lực đối với Quốc gia thành viên theo quy định tại điểm a khoản 1 hoặc đối với Quốc gia thành viên theo quy định tại điểm b khoản 1 Điều 1.

2. Công ước này chỉ áp dụng đối với hợp đồng được giao kết vào hoặc sau ngày Công ước này có hiệu lực đối với Quốc gia thành viên theo quy định tại điểm a khoản 1 hoặc đối với Quốc gia thành viên theo quy định tại điểm b khoản 1 Điều 1.

Điều 101

1. Quốc gia thành viên của Công ước này có quyền bãi ước Công ước này, hoặc Phần II hoặc Phần III của Công ước này, bằng cách gửi văn bản thông báo chính thức cho người giữ lưu chiểu.

2. Việc bãi ước có hiệu lực vào ngày đầu tiên của tháng tiếp theo sau khi kết thúc thời hạn mười hai tháng kể từ ngày người giữ lưu chiểu nhận được thông báo bãi ước. Nếu trong thông báo bãi ước quy định thời hạn dài hơn thì việc bãi ước có hiệu lực sau khi hết thời hạn đó kể từ ngày người giữ lưu chiểu nhận được thông báo bãi ước.

Làm tại Viên, ngày mười một tháng tư năm một nghìn chín trăm tám mươi, thành một văn bản gốc mà các bản tiếng Ả Rập, tiếng Trung Quốc, tiếng Anh, tiếng Pháp, tiếng Nga và tiếng Tây Ban Nha đều có giá trị chính thức như nhau.

Để làm chứng, các vị đại sứ đặc mệnh toàn quyền, được các Chính phủ của họ ủy quyền, đã ký Công ước này.

PHỤ LỤC 2

CÁC QUỐC GIA THÀNH VIÊN CISG

DANH SÁCH CÁC QUỐC GIA THÀNH VIÊN CISG

Nguồn: uncitral.org/

Tham khảo thêm: cisg.law.pace.edu

STT	Quốc gia	Ngày ký	Ngày phê chuẩn, gia nhập hay kế thừa	Ngày có hiệu lực
1	Ai Cập		06/12/1982	01/01/1988
2	Albania		13/05/2009 (b)	01/01/2010
3	Áo	11/04/1980	29/12/1987	01/01/1989
4	Argentina (a)		19/07/1983 (b)	01/01/1988
5	Armenia (a)		02/12/2008 (b)	01/01/2010
6	Australia		17/03/1988 (b)	01/04/1989
7	Azerbaijan		03/05/2016	01/06/2017
8	Bahrain		25/9/2013	01/10/2014
9	Ba Lan	28/09/1981	19/05/1995	01/06/1996
10	Belarus (a)		09/10/1989 (b)	01/11/1990
11	Benin		29/7/2011	01/08/2012
12	Bi		31/10/1996 (b)	01/11/1997
13	Bosnia và Herzegovina		12/01/1994 (c)	06/03/1992

14	Braxin		04/03/2013	01/04/2014
15	Bulgaria		09/07/1990 (b)	01/08/1991
16	Burundi		04/09/1998 (b)	01/10/1999
17	Canada (d)		23/04/1991 (b)	01/05/1992
18	Chile (a)	11/04/1980	07/02/1990	01/03/1991
19	Colombia		10/07/2001 (b)	01/08/2002
20	Congo		11/06/2014	01/07/2015
21	Cộng hòa Ả Rập Syrian		19/10/1982	01/01/1988
22	Cộng hòa Dominica		07/06/2010	01/07/2011
23	Cộng hòa Séc (h), (i)		30/09/1993 (c)	01/01/1993
24	Cộng hòa Yugoslav của Macedonia		22/11/2006 (c)	17/11/1991
25	Croatia (g)		08/06/1998 (c)	08/10/1991
26	Cuba		02/11/1994 (b)	01/12/1995
27	Cyprus		07/03/2005 (b)	01/04/2006
28	Đan Mạch (j)	26/05/1981	14/02/1989	01/03/1990
29	Đức (l), (m)	26/05/1981	21/12/1989	01/01/1991

30	Ecuador		27/01/1992 (b)	01/02/1993
31	El Salvador		27/11/2006 (b)	01/12/2007
32	Estonia (k)		20/09/1993 (b)	01/10/1994
33	Gabon		15/12/2004 (b)	01/01/2006
34	Georgia		16/08/1994 (b)	01/09/1995
35	Guinea		23/01/1991 (b)	01/02/1992
36	Guyana		25/09/2014	01/10/2015
37	Hà Lan	29/05/1981	13/12/1990 (o)	01/01/1992
38	Hàn Quốc		17/02/2004 (b)	01/03/2005
39	Hoa Kỳ (i)	31/08/1981	11/12/1986	01/01/1988
40	Honduras		10/10/2002 (b)	01/11/2003
41	Hungary (a), (n)	11/04/1980	16/06/1983	01/01/1988
42	Hy Lạp		12/01/1998 (b)	01/02/1999
43	Iceland (j)		10/05/2001 (b)	01/06/2002
44	Iraq		05/03/1990 (b)	01/04/1991
45	Israel		22/01/2002 (b)	01/02/2003
46	Italy	30/09/1981	11/12/1986	01/01/1988
47	Kyrgyzstan		11/05/1999 (b)	01/06/2000
48	Latvia (a)		31/07/1997 (b)	01/08/1998

49	Lebanon (b)		21/11/2008 (b)	01/12/2009
50	Lesotho	18/06/1981	18/06/1981	01/01/1988
51	Liberia		16/09/2005 (b)	01/10/2006
52	Lithuania (a)		18/01/1995 (b)	01/02/1996
53	Luxembourg		30/01/1997 (b)	01/02/1998
54	Madagascar		24/09/2014	01/10/2014
55	Mauritania		20/08/1999 (b)	01/09/2000
56	Mexico		29/12/1987 (b)	01/01/1989
57	Moldova		13/10/1994 (b)	01/11/1995
58	Mongolia		31/12/1997 (b)	01/01/1999
59	Montenegro		23/10/2006 (c)	03/06/2006
60	Na uy (j)	26/05/1981	20/07/1988	01/08/1989
61	New Zealand		22/09/1994 (b)	01/10/1995
62	Nga (a), (p)		16/08/1990	01/09/1991
63	Nhật Bản		01/07/2008	01/08/2009
64	Paraguay (a)		13/01/2006	01/02/2007
65	Peru		25/03/1999	01/04/2000
66	Phần Lan (j)	26/05/1981	15/12/1987	01/01/1989
67	Pháp	27/08/1981	06/08/1982 (f)	01/01/1988

68	Romania		22/05/1991	01/06/1992
69	Saint Vincent và Grenadines (i)		12/09/2000	01/10/2001
70	San Marino		22/02/2012	01/03/2013
71	Serbia (q)		12/03/2001 (c)	27/04/1992
72	Singapo (i)	11/04/1980	16/02/1995	01/03/1996
73	Slovakia (h), (i)		28/05/1993 (c)	01/01/1993
74	Slovenia		07/01/1994 (c)	25/06/1991
75	Tây Ban Nha		24/07/1990 (b)	01/08/1991
76	Thổ Nhĩ Kỳ		07/07/2010	01/08/2011
77	Thụy Điển (j)	26/05/1981	15/12/1987	01/01/1989
78	Thụy Sĩ		21/02/1990 (b)	01/03/1991
79	Trung Quốc (e)	30/09/1981	11/12/1986 (f)	01/01/1988
80	Uganda		12/02/1992 (b)	01/03/1993
81	Ukraine (a)		03/01/1990 (b)	01/02/1991
82	Uruguay		25/01/1999 (b)	01/02/2000
83	Uzbekistan		27/11/1996 (b)	01/12/1997
84	Việt Nam		18/12/2015 (a)	01/01/2017
85	Zambia		06/06/1986 (b)	01/01/1988

Tổng: 85 quốc gia

Các tuyên bố và bảo lưu:

- (a) Quốc gia này, tuân theo các điều 12 và 96 của Công ước, tuyên bố rằng các quy định tại điều 11, điều 29 hay phần II của Công ước cho phép hợp đồng mua bán, việc sửa đổi hay kết thúc hợp đồng theo thỏa thuận, chào hàng, chấp nhận hay các tuyên bố có thể được làm dưới mọi hình thức ngoài hình thức văn bản, sẽ không áp dụng nếu một trong các bên có trụ sở trên lãnh thổ của Quốc gia này.
- (b) Gia nhập
- (c) Kế thừa
- (d) Vào thời điểm gia nhập, Canada tuyên bố, tuân theo điều 93, rằng Công ước sẽ được áp dụng tại Alberta, đảo Hoàng tử Edouard, Manitoba, New Brunswick, Newfoundland and Labrador, Nova Scotia, Ontario và các vùng lãnh thổ ở Tây bắc. Trong một tuyên bố ngày 09/04/1992, Canada đã mở rộng áp dụng Công ước tại Québec và Saskatchewan. Trong một tuyên bố ngày 09/04/1992, Canada đã mở rộng áp dụng Công ước tại Yukon. Trong một tuyên bố ngày 09/04/1992, Canada đã mở rộng áp dụng Công ước tại Nunavut.
- (e) Vào thời điểm phê chuẩn, Trung Quốc tuyên bố sẽ không bị ràng buộc bởi khoản 1.b điều 1 cũng như không bị ràng buộc bởi điều 11 và các quy định của Công ước có liên quan đến điều 11.

- (f) Phê chuẩn
- (g) Vào thời điểm gia nhập, dựa trên quy định của Hiến pháp về quyền tự chủ và độc lập của Cộng hòa Croatia ngày 5/06/1001 và Quyết định của Quốc hội Croatia ngày 8/10/1991, với tính chất kế thừa từ Cộng hòa xã hội chủ nghĩa liên bang Yougoslavi, Croatia đã quyết định trở thành thành viên của Công ước kể từ ngày 8/10/1991, ngày mà Croatia cắt đứt tất cả các mối liên hệ mang tính hiến pháp và pháp lý với Cộng hòa xã hội chủ nghĩa liên bang Yougoslavi và bắt đầu gánh vác các nghĩa vụ quốc tế của mình.
- (h) Tiệp Khắc đã ký Công ước ngày 01/09/1981 và đã đệ trình văn bản phê chuẩn ngày 05/03/1990; Công ước đã có hiệu lực tại Tiệp Khắc ngày 01/04/1991. Slovakia và Cộng hòa Séc đã đệ trình các văn bản kế thừa lần lượt vào ngày 28/05/1993 và 30/09/1993, với hiệu lực bắt đầu từ ngày 01/01/1993, ngày mà hai quốc gia này kế thừa từ Tiệp Khắc cũ.
- (i) Quốc gia này tuyên bố không bị ràng buộc bởi khoản 1.b của điều 1
- (j) Vào thời điểm phê chuẩn, tuân theo khoản 1 điều 92, Đan Mạch, Phần Lan, Na-uy và Thụy Điển đã tuyên bố rằng các quốc gia này sẽ không bị ràng buộc bởi phần thứ hai của Công ước (thành lập hợp đồng). Vào thời điểm phê chuẩn, tuân theo khoản 1 và khoản 2 điều 94, Đan Mạch,

Phản Lan, Na-uy và Thụy Điển đã tuyên bố rằng Công ước sẽ không được áp dụng cho các hợp đồng mua bán được thiết lập giữa các bên có trụ sở tại Đan Mạch, Phản Lan, Thụy Điển, Na-uy hay Aix-len. Trong một thông báo ngày 12/03/2003, Aix-len đã tuyên bố rằng Công ước sẽ không áp dụng cho các hợp đồng mua bán hay cho việc thành lập hợp đồng khi các bên có trụ sở tại Đan Mạch, Phản Lan, Aix-len, Na-uy hay Thụy Điển (theo khoản 1 điều 94).

- (k) Ngày 09/03/2004, Estonia đã rút lại bảo lưu được nêu tại ghi chú (a) mà quốc gia này đã tuyên bố khi phê chuẩn.
- (l) Cộng hòa dân chủ Đức (cũ) đã ký Công ước ngày 13/08/1981 và phê chuẩn Công ước ngày 23/02/1989. Công ước có hiệu lực tại quốc gia này ngày 01/03/1990.
- (m) Vào thời điểm phê chuẩn, Đức tuyên bố rằng quốc gia này sẽ không áp dụng khoản 1.b điều 1 đối với tất cả các quốc gia đã tuyên bố bảo lưu điều này.
- (n) Vào thời điểm phê chuẩn, Hungari tuyên bố coi các Điều kiện chung giao hàng giữa các tổ chức thuộc các quốc gia thành viên của Hội đồng tương trợ kinh tế là có liên quan đến các quy định tại điều 90 của Công ước.
- (o) Chấp thuận
- (p) Từ ngày 24/12/1991, Liên bang Nga đã kế thừa Liên Xô cũ để trở thành quốc gia thành viên của Liên Hợp Quốc và

từ ngày này sẽ gánh vác mọi quyền và nghĩa vụ của Liên Xô cũ theo quy định tại Hiến chương Liên Hợp Quốc và trong các điều ước đa phương có liên quan.

- (q) Yougoslavi cũ đã ký kết Công ước vào ngày 11/04/1980 và phê chuẩn Công ước vào ngày 27/05/1985. Ngày 12/03/2001, nước Cộng hòa liên bang Yougoslavi đã tuyên bố như sau:

“Chính phủ nước Cộng hòa liên bang Yougoslavi, sau khi nghiên cứu Công ước, đã quyết định kế thừa Công ước này và chính thức cam kết sẽ tuân theo các quy định của Công ước từ ngày 27/04/1992, ngày mà nước Cộng hòa liên bang Yougoslavi gánh vác nghĩa vụ trong các quan hệ quốc tế.

PHỤ LỤC 3

BẢNG SO SÁNH GIỮA CISG VÀ PHÁP LUẬT VIỆT NAM VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA

SO SÁNH PHÁP LUẬT VIỆT NAM VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA VÀ CISG

Mục	Luật Việt Nam	CISG	<i>Nhận xét so sánh</i>
I	Phạm vi điều chỉnh		
	<p>Ở đây, CISG được so sánh chủ yếu với Luật thương mại 2005 (Luật TM 2005) (điều chỉnh các hợp đồng mua bán hàng hóa). Đối với một số vấn đề mà Luật TM 2005 không quy định (nguyên tắc chung về hợp đồng, giao kết hợp đồng, hiệu lực của hợp đồng), các quy định của BLDS 2015 (điều chỉnh các quan hệ hợp đồng nói chung) được dẫn chiếu để so sánh với CISG</p>	<p>CISG chỉ áp dụng đối với hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, đó là những hợp đồng mua bán hàng hóa được ký kết giữa các chủ thể có nơi cư trú/trụ sở thương mại tại các quốc gia khác nhau.</p>	<p><i>Phạm vi điều chỉnh của CISG là hẹp hơn các văn bản có liên quan được so sánh trong pháp luật Việt Nam. Cần rất lưu ý tới sự khác biệt về này</i></p>

II	Các nguyên tắc chung: CISG và pháp luật Việt Nam về hợp đồng đều thừa nhận một số nguyên tắc quan trọng: nguyên tắc tự do hợp đồng, nguyên tắc thiện chí- trung thực, nguyên tắc áp dụng tập quán, thói quen trong hoạt động thương mại		
III	Hiệu lực của hợp đồng		
	<p>Vấn đề này được quy định cụ thể trong pháp luật Việt Nam.</p>	<p>Trong quá trình đàm phán, các nhà đàm phán CISG đã không thể thống nhất các quy định rất khác nhau trong pháp luật quốc gia về điều kiện hiệu lực của hợp đồng và đành “để ngỏ” vấn đề này. Điều 4 của CISG quy định: trừ khi có quy định cụ thể, Công ước không điều chỉnh tính hiệu lực của hợp đồng hay các điều khoản của nó; hiệu lực của hợp đồng đối với việc sở hữu hàng hóa đã bán.</p>	<p><i>Đây là một trong các thiếu sót của CISG. Vì vậy, khi áp dụng CISG, cần dự trù một nguồn luật để bổ sung cho thiếu sót này (có thể là luật quốc gia hoặc một nguồn luật quốc tế như PICC- Bộ Nguyên tắc của Unidroit về hợp đồng thương mại quốc tế)</i></p>

IV	Giao kết hợp đồng		
1	Đề nghị giao kết hợp đồng		
	<p>Khái niệm đề nghị giao kết hợp đồng được quy định tại khoản 1 Điều 386 BLDS 2015, theo đó: 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).</p>	<p>Điều 14 CISG quy định tương tự, song yêu cầu là chào hàng phải đủ chính xác, tức là phải nêu rõ hàng hóa và ấn định số lượng về giá cả một cách trực tiếp hoặc gián tiếp hoặc quy định thể thức xác định những yếu tố này.</p>	<p><i>CISG quy định cụ thể về điều khoản chủ yếu của hợp đồng mua bán hàng hóa (gồm tên hàng, số lượng, giá cả), còn pháp luật về mua bán hàng hóa của Việt Nam hiện nay không có quy định hợp đồng mua bán hàng hóa phải có những điều khoản chủ yếu nào. BLDS 2015 công nhận các đề nghị giao kết HĐ gửi đến “công chúng” trong khi Điều 14.2 CISG quy định “Một đề nghị không gửi cho những người xác</i></p>

			<i>định chỉ được coi là một lời mời chào hàng, trừ trường hợp người đề nghị đã chỉ rõ ràng điều ngược lại”</i>
	<p>Điều 388 BLDS 2015 quy định thời điểm Đề nghị giao kết có hiệu lực được xác định: (i) theo ấn định của Bên đề nghị hoặc (ii) khi Bên được đề nghị nhận được đề nghị đó, trừ trường hợp pháp luật quy định khác.</p> <p>Bên được đề nghị được xem là nhận được đề nghị khi (i) Đề nghị được chuyển đến trụ sở của bên nhận đề nghị, (ii) Đề nghị</p>	<p>Theo Điều 15.1 CISG, Đề nghị giao kết chỉ có hiệu lực khi Bên được đề nghị nhận được đề nghị đó.</p>	<p><i>Cả pháp luật Việt Nam và CISG đều theo thuyết tiếp thu khi xác định thời điểm có hiệu lực của chào hàng. Pháp luật Việt Nam quy định cụ thể hơn về thời điểm bên được đề nghị nhận được đề nghị, đặc biệt là tính đến cả trường hợp đề nghị được gửi bằng các phương tiện điện tử. CISG, do được soạn thảo vào</i></p>

	<p>được đưa vào hệ thống thông tin chính thức của Bên được đề nghị hoặc (iii) Bên được đề nghị biết được đề nghị giao kết hợp đồng thông qua các phương thức khác.</p>		<p><i>những năm 70 của thế kỷ trước, chưa tính đến điều này.</i></p>
	<p>Khoản 1 Điều 389 BLDS 2015: Đề Nghị giao kết có thể được <u>thay đổi</u> hoặc rút lại nếu (i) Bên được đề nghị nhận được thông báo về việc thay đổi hoặc rút lại đề nghị trước hoặc cùng với thời điểm nhận được đề nghị hoặc (ii) đáp ứng điều kiện của việc thay đổi hoặc rút lại đề nghị nếu có quy định các điều kiện này trong Đề</p>	<p>CISG có quy định tương tự tại Điều 15 (thu hồi chào hàng), Điều 16 (hủy chào hàng), Điều 17 (chấm dứt chào hàng)</p>	<p><i>Không có sự khác biệt giữa CISG và pháp luật Việt Nam, trừ quyền được hủy chào hàng (theo pháp luật VN, bên chào hàng chỉ được hủy bỏ chào hàng nếu trong chào hàng có quy định về quyền hủy bỏ này; CISG thì cho phép hủy chào hàng mà không cần có quy định cụ thể trong chào hàng về</i></p>

<p>ngợi</p> <p>Điều 390 BLDS 2015: Đề nghị giao kết chỉ có thể được <u>hủy bỏ</u> nếu (i) trong Đề nghị có quy định quyền của Bên đề nghị có thể hủy bỏ và (ii) Bên được đề nghị nhận được thông báo hủy bỏ trước khi trả lời Chấp nhận đề nghị giao kết.</p> <p>Điều 391 BLDS 2015 quy định, Đề nghị giao kết được <u>châm dứt</u> khi thuộc một trong các trường hợp sau (i) Bên được đề nghị chấp nhận giao kết Hợp đồng, (ii) Bên được đề nghị trả lời không chấp nhận, (iii) Hết thời hạn trả</p>		<p><i>quyền này)</i></p>
--	--	--------------------------

	<p>lời chấp nhận, (iv) Thông báo về việc thay đổi hoặc rút lại đề nghị có hiệu lực, (v) Thông báo về việc huỷ bỏ đề nghị có hiệu lực hoặc (vi) Theo thoả thuận của các Bên trong thời hạn chờ Bên được đề nghị trả lời.</p>		
	<p>Điều 387 BLDS 2015 quy định đến vấn đề thông tin trong giao kết. Theo đó, trường hợp một bên có thông tin ảnh hưởng đến việc chấp nhận giao kết hợp đồng của bên kia thì phải báo cho bên kia biết. Trường hợp một bên nhận được thông tin bí mật từ bên kia thì có nghĩa</p>	<p>Không quy định.</p>	

	vụ bảo mật thông tin, không được sử dụng cho mục đích riêng hoặc mục đích trái pháp luật khác. Trường hợp có thiệt hại do vi phạm nội dung trên thì bên vi phạm phải bồi thường.		
2	Chấp nhận giao kết hợp đồng		
	Khoản 1, Điều 393 BLDS 2015 quy định: Chấp nhận giao kết hợp đồng là sự đồng ý của Bên được đề nghị đối với Bên đề nghị về toàn bộ nội dung của Đề nghị. Như vậy, nếu Bên được đề nghị đề xuất sửa đổi hoặc đưa ra điều kiện đối với Bên đề nghị, theo Điều	Điều 19 CISG quy định sự phức tạp có chứa đựng các điều khoản bổ sung hay những điều khoản khác mà không làm biến đổi một cách cơ bản nội dung của chào hàng thì được coi là chấp nhận chào hàng, trừ phi người chào hàng ngay lập tức biểu hiện bằng miệng để phản đối những điểm khác	<i>BLDS 2015 quy định cứng nhắc hơn so với CISG. Sự linh hoạt của CISG sẽ phù hợp hơn với thực tiễn tranh chấp kinh doanh quốc tế rất đa dạng hiện nay.</i>

	<p>392 BLDS 2015, Bên được đề nghị đã đưa ra một Đề nghị mới.</p>	<p>biệt đó hoặc gửi thông báo về sự phản đối của mình cho người được chào hàng. Nếu người chào hàng không làm như vậy, thì nội dung của hợp đồng sẽ là nội dung của chào hàng với những sửa đổi nêu trong chấp nhận chào hàng. Các yếu tố bổ sung hay sửa đổi liên quan đến các điều kiện giá cả, thanh toán, đến phẩm chất và số lượng hàng hóa, địa điểm và thời hạn giao hàng, đến phạm vi trách nhiệm của các bên hay đến việc giải quyết tranh chấp được coi là những điều kiện làm biến đổi một cách cơ bản nội dung của chào hàng</p>	
--	---	--	--

<p>Khoản 1, Điều 394 BLDS 2015 quy định: Chấp Nhận chỉ có hiệu lực khi được thực hiện trong thời hạn chờ trả lời chấp nhận đã được Bên đề nghị ấn định trong Đề nghị. Quá thời hạn trên, nếu Bên đề nghị nhận được Chấp nhận của Bên được đề nghị, Chấp nhận này sẽ được xem là Đề nghị mới của Bên được đề nghị đối với Bên đề nghị.</p> <p>Khi Bên đề nghị không nêu rõ thời hạn trả lời thì việc trả lời chấp nhận chỉ có hiệu lực nếu được thực hiện trong một thời hạn hợp lý.</p>	<p>Điều này hoàn toàn tương thích với Điều 18 của CISG.</p>	<p><i>Không có sự khác biệt giữa CISG và pháp luật Việt Nam</i></p>
---	---	---

	<p>Chấp Nhận có thể <u>được rút lại</u> nếu đến trước hoặc vào cùng thời điểm Bên đề nghị nhận được Chấp nhận này (Điều 397 BLDS 2015)</p>	<p>Quy định tương tự tại Điều 22 CISG</p>	<p><i>Không có sự khác biệt giữa CISG và pháp luật Việt Nam</i></p>
	<p>Về hình thức chấp nhận, pháp luật Việt Nam quy định trong trường hợp giao tiếp trực tiếp (kể cả điện thoại hoặc các phương tiện khác), Bên được đề nghị phải trả lời ngay có chấp nhận hay không chấp nhận, trừ trường hợp có thỏa thuận khác (khoản 3 Điều 394 BLDS 2015).</p>	<p>CISG cũng có quy định tương tự. CISG còn có quy định về vấn đề im lặng. Ngoài ra, việc chấp nhận bằng hành vi cũng được quy định cụ thể tại Điều 18 khoản 3</p>	<p><i>Pháp luật VN chỉ quy định cụ thể về chấp nhận bằng văn bản hoặc bằng lời nói. CISG còn quy định về chấp nhận bằng hành vi và xem xét sự im lặng có cấu thành chấp nhận không. Các quy định của CISG giúp giải quyết được các vấn đề pháp lý thực tiễn của kinh doanh quốc tế hiện nay</i></p>

	<p>Khoản 2 Điều 394 BLDS 2015 quy định về chấp nhận chậm do lý do khách quan. Theo đó, nếu chấp nhận chậm do lý do khách quan mà Bên đề nghị biết hoặc phải biết về lý do này thì thông báo chấp nhận vẫn có hiệu lực; trừ khi Bên đề nghị trả lời ngay không đồng ý với chấp nhận của Bên được đề nghị.</p>	<p>Quy định tương tự tại Điều 21 CISG</p>	
	<p>Bộ luật dân sự năm 2005 không quy định về vấn đề này. Khoản 1 Điều 394 BLDS 2015 quy định “Khi bên đề nghị không nêu rõ thời hạn trả lời thì việc trả lời chấp</p>	<p>Về thời hạn hiệu lực của chào hàng, CISG quy định tại Điều 18 khoản 2 rằng nếu trong đơn chào không quy định thì thời gian hiệu lực được xác định là một thời</p>	<p><i>Đây là quy định của CISG để phù hợp với thực tiễn mua bán hàng hóa quốc tế. Thật vậy, sẽ là không hợp lý nếu đưa ra một thời hạn chào hàng chung cho các loại chào</i></p>

	<p>nhận chỉ có hiệu lực nếu được thực hiện trong một thời hạn hợp lý.”</p>	<p>gian hợp lý (reasonable time). Đó là thời gian cần thiết thông thường để chào hàng đến tay người được chào hàng và thời gian để người này trả lời chào hàng đó, tùy theo tính chất của hợp đồng, khoảng cách giữa hai bên và có tính đến các phương tiện chào hàng khác nhau (thư, telex, fax, thư điện tử...).</p>	<p><i>hàng với tính chất phức tạp khác nhau, với các mặt hàng khác nhau (từ các sản phẩm nhanh hỏng như rau hoa quả cho đến máy móc thiết bị), cũng như cho các giao dịch khác nhau mà khoảng cách địa lý giữa các bên là khác nhau. Việc đưa ra một thời hạn hợp lý thể hiện sự linh hoạt và khả năng phù hợp của quy phạm này với các giao dịch mua bán hàng hóa có tính chất khác nhau. BLDS 2015 đã bổ sung quy định này, nhưng chưa quy định cụ thể về các yếu tố dựa trên đó để xác định “tính</i></p>
--	--	--	--

			<i>hợp lý” của thời hạn hiệu lực của chào hàng</i>
3	Hình thức của hợp đồng		
	Luật TM 2005 chỉ công nhận hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo <u>hình thức văn bản</u> hoặc bằng <u>hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương</u> (Khoản 2 Điều 27).	CISG công nhận nguyên tắc tự do về hình thức hợp đồng, nghĩa là một hợp đồng mua bán hàng hóa không nhất thiết phải bằng văn bản mà có thể được thành lập bằng lời nói, bằng hành vi và có thể được chứng minh bằng mọi cách, kể cả bằng nhân chứng (Điều 11 CISG).	<i>Đây là một điểm khác biệt cơ bản giữa CISG và pháp luật Việt Nam về hình thức của hợp đồng. Việt Nam đã thực hiện bảo lưu sự khác biệt này theo điều 96 của CISG</i>
V	Quyền và nghĩa vụ của các bên		
	Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán được quy định chủ yếu tại các Điều từ Điều 34 đến Điều	Nghĩa vụ của người bán (từ Điều 30 đến điều 44) và nghĩa vụ của người mua (từ Điều 53 đến	<i>Các quy định của Luật TM 2005 và CISG có nội dung gần tương tự. Lý do của điều này một phần được cho là</i>

	62 Luật TM 2005.	Điều 60)	<i>do trong quá trình soạn thảo, các nhà làm luật Việt Nam đã tham khảo CISG trong quá trình soạn thảo Luật này.</i>
	Vấn đề chuyển giao rủi ro của hàng hóa được quy định từ Điều 57 đến Điều 61 Luật TM 2005	Việc chuyển giao rủi ro của hàng hóa được quy định từ Điều 66 đến Điều 69 CISG	<i>Các quy định về chuyển giao rủi ro giữa CISG và Luật TM 2005 là giống nhau</i>
1	Về thời hạn khiếu nại về hàng hóa không phù hợp với hợp đồng		
	Theo Luật TM 2005, thời hạn này là 3 tháng đối với khiếu nại về số lượng, 6 tháng đối với khiếu nại về phẩm chất, tính từ ngày giao hàng và đây là thời hạn phù hợp với các hợp đồng nội địa.	CISG quy định thời hạn này tối đa có thể là 2 năm kể từ ngày giao hàng.	<i>Sự khác biệt này giữa Luật TM 2005 và CISG là hoàn toàn có thể lý giải được do Luật TM 2005 được soạn thảo để áp dụng cho hợp đồng trong nước, còn CISG được áp dụng cho hợp đồng mua bán quốc tế (được suy</i>

			<p><i>đoán là thường phức tạp hơn về kỹ thuật cũng như về các quy định pháp lý tương ứng). Sự khác biệt này khiến cho nếu áp dụng Luật TM 2005 vào một tranh chấp hợp đồng quốc tế sẽ không phù hợp và sẽ không bảo vệ được lợi ích của các bên có liên quan.</i></p>
2	Về thời điểm chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa		
	Có quy định	Không quy định	<p><i>Đây là một trong các thiếu sót của CISG. Vì vậy, khi áp dụng CISG, cần dự trù một nguồn luật để bổ sung cho thiếu sót này (có thể là luật quốc gia hoặc một nguồn luật quốc tế như PICC- Bộ Nguyên</i></p>

			<i>tắc của Unidroit về hợp đồng thương mại quốc tế)</i>
VI	Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng		
	Pháp luật Việt Nam quy định về buộc thực hiện đúng hợp đồng, phạt vi phạm, bồi thường thiệt hại, hủy hợp đồng, tạm ngừng thực hiện hợp đồng, đình chỉ thực hiện hợp đồng và một số biện pháp khác...	CISG quy định về buộc thực hiện đúng hợp đồng, bồi thường thiệt hại, hủy hợp đồng. CISG không quy định gì về phạt vi phạm hợp đồng do có nhiều quan điểm rất khác nhau giữa các nước Civil Law và Common Law về chế tài này khiến cho việc hài hòa hóa là không thể thực hiện được. CISG cũng không quy định về đình chỉ thực hiện hợp đồng.	<i>Cần lưu ý về việc áp dụng chế tài phạt. Do CISG không quy định về vấn đề này nên hiệu lực của điều khoản phạt trong hợp đồng cũng như việc áp dụng chế tài này tùy thuộc vào cơ quan giải quyết tranh chấp. Có thể phải dự trù nguồn luật bổ sung cho thiếu sót này của CISG</i>

1	Hủy hợp đồng		
	<p><i>Chế tài hủy hợp đồng</i> được áp dụng khi một bên vi phạm cơ bản hợp đồng (Điều 312 Luật TM 2005) hoặc xảy ra hành vi vi phạm mà các bên đã thỏa thuận là điều kiện để hủy hợp đồng. Điều 3 khoản 13 định nghĩa vi phạm cơ bản là vi phạm của một bên gây thiệt hại cho bên kia đến mức bên kia không đạt được mục đích của việc giao kết hợp đồng. Ngoài ra, BLDS 2015 cũng quy định thêm các trường hợp hủy bỏ hợp đồng chi tiết hơn</p>	<p>CISG quy định một bên được hủy hợp đồng nếu bên kia vi phạm cơ bản hợp đồng (Điều 49 và Điều 64). Điều 25 định nghĩa: Vi phạm hợp đồng do một bên gây ra là cơ bản nếu vi phạm đó gây thiệt hại cho bên kia đến mức tước đi đáng kể những gì bên kia có quyền kỳ vọng (mong đợi) từ hợp đồng, trừ khi bên vi phạm không tiên liệu được và một người có lý trí cũng không tiên liệu được hậu quả đó nếu họ ở vào địa vị và hoàn cảnh tương tự”. Đây là một bài test khách</p>	<p><i>Công ước, Luật TM 2005 và BLDS Việt Nam đưa ra những định nghĩa không hoàn toàn giống nhau, nhưng đều thống nhất ở một điểm: vi phạm cơ bản là vi phạm gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho bên bị vi phạm, làm cho bên này không đạt được mục đích của việc giao kết hợp đồng. CISG bổ sung đặc điểm là bên vi phạm dự đoán trước được các thiệt hại. Đây là điểm khác biệt cơ bản giữa khái niệm vi phạm cơ</i></p>

	<p>tại các Điều 424 (Khoản 2), Điều 425, Điều 426, và rải rác tại Điều 437, 438, 439, 443, 444 với tinh thần chung về quyền hủy hợp đồng khi có vi phạm nghiêm trọng, với cách hiểu tương tự như khái niệm vi phạm cơ bản trong Luật TM 2005.</p>	<p>quan (objective test – a reasonable person in similar situation) để xác định yếu tố tính dự đoán trước được của thiệt hại đã xảy ra: thiệt hại càng khó tiên liệu trước (unforeseeable) thì yếu tố nhân-quả càng thấp, và bên vi phạm càng dễ vượt qua bài kiểm tra này và vi phạm sẽ không bị coi là cơ bản.</p>	<p><i>bản theo pháp luật VN và theo CISG.</i></p>
	<p>Luật TM 2005 không có quy định tương ứng.</p> <p>BLDS 2015 đã quy định thêm về vấn đề này tại Điều 424, khoản 1: “Trường hợp bên có nghĩa vụ không thực hiện đúng</p>	<p>CISG quy định một trường hợp được hủy hợp đồng, đó là khi bên vi phạm không thực hiện nghĩa vụ trong thời hạn đã được gia hạn thêm (Điều 49 khoản 1 và Điều 64 khoản 1). Quy định</p>	<p><i>BLDS 2015 đã bổ sung trường hợp hủy hợp đồng này và khiến cho pháp luật hợp đồng của Việt Nam “gần gũi” hơn so với CISG</i></p>

	<p>nghĩa vụ mà bên có quyền yêu cầu thực hiện nghĩa vụ trong một thời hạn hợp lý nhưng bên có nghĩa vụ không thực hiện thì bên có quyền có thể huỷ bỏ hợp đồng.”</p>	<p>này, xuất phát từ nguyên tắc Nachfrist trong pháp luật của Đức, giúp cho bên bị vi phạm thiện chí có quyền hủy hợp đồng khi bên kia chậm trễ trong việc thực hiện nghĩa vụ. Nếu không có quy định này thì sẽ rất khó hủy hợp đồng trong trường hợp chậm thực hiện nghĩa vụ vì khó chứng minh vi phạm cơ bản trong trường hợp này</p>	
2	Tạm ngừng (hoãn) thực hiện nghĩa vụ HĐ		
	<p>Điều 411 khoản 1 BLDS 2015 quy định về quyền hoãn thực hiện</p>	<p>Điều 71.1 (suspension of performance), cho phép tạm ngừng</p>	<p><i>Điều 411 BLDS mới chỉ bao trùm được điểm a của Điều 71.1 CISG</i></p>

	<p>nghĩa vụ như sau: Bên phải thực hiện nghĩa vụ trước có quyền hoãn thực hiện nghĩa vụ, nếu khả năng thực hiện nghĩa vụ của bên kia đã bị giảm sút nghiêm trọng đến mức không thể thực hiện được nghĩa vụ như đã cam kết cho đến khi bên kia có khả năng thực hiện được nghĩa vụ hoặc có biện pháp bảo đảm thực hiện nghĩa vụ</p>	<p>thực hiện hợp đồng nếu có dấu hiệu cho thấy rằng sau khi giao kết hợp đồng, bên kia sẽ không thực hiện một phần chủ yếu nghĩa vụ của họ do:</p> <p>a) có khiếm khuyết nghiêm trọng trong khả năng thực hiện hay khả năng thanh toán; hoặc</p> <p>(b) hành động của bên kia trong việc chuẩn bị thực hiện hay trong khi thực hiện hợp đồng.</p>	<p><i>mà chưa dự kiến được các trường hợp tại điểm b: ví dụ khi một bên tuyên bố là họ sẽ không thực hiện hợp đồng, hoặc thực tế cho thấy họ không thực hiện các hoạt động chuẩn bị cho việc thực hiện hợp đồng. Những trường hợp như vậy rất phổ biến trong thực tiễn (nếu áp dụng Điều 411 thì bên kia không thể hoãn thực hiện nghĩa vụ do không chứng minh được sự giảm sút nghiêm trọng khả năng thực hiện hợp đồng của bên kia)</i></p>
--	--	---	---

3	Buộc thực hiện đúng hợp đồng		
	<p>Luật Thương mại Việt Nam cho phép bên bị I phạm lựa chọn một trong hai biện pháp: sửa chữa hay thay thế hàng hóa. Tuy vậy, Luật Thương mại Việt Nam 2005 không có quy định gì về căn cứ để lựa chọn sửa chữa hay thay thế hàng hóa.</p>	<p>CISG lại nêu rõ, bên bị vi phạm chỉ được áp dụng biện pháp thay thế hàng hóa khi việc giao hàng không phù hợp cấu thành vi phạm cơ bản, còn trong các trường hợp khác bên bị vi phạm chỉ được áp dụng biện pháp sửa chữa hàng hóa, loại trừ khuyết tật của hàng hóa (điều 46 và điều 62 CISG)</p>	<p><i>Giải pháp của CISG là hợp lý để bảo vệ lợi ích cho bên vi phạm, vì nếu khuyết tật của hàng hóa là có thể sửa chữa được thì trái chủ phải cho phép thụ trái sửa chữa hàng hóa chứ không thể yêu cầu thay thế hàng hóa, một biện pháp tốn kém hơn sửa chữa hàng hóa rất nhiều.</i></p>
4	Bồi thường thiệt hại		
	<p>Pháp luật Việt Nam quy định các thiệt hại được bồi thường bao gồm tổn thất và khoản lợi bị bỏ lỡ mà bên</p>	<p>CISG quy định tương tự về các thiệt hại được bồi thường. Về tính chất của thiệt hại được bồi thường,</p>	<p>Theo đánh giá của các chuyên gia, tính dự đoán trước được của thiệt hại cũng là nhằm bảo vệ</p>

	<p>kia đã phải chịu do hậu quả của sự vi phạm hợp đồng và nhấn mạnh tính «trực tiếp» và «thực tế» (Điều 302 Luật TM 2005).</p>	<p>CISG nhấn mạnh đến tính có thể dự đoán trước của thiệt hại đối với bên vi phạm. Việc xác định tính dự đoán trước được của thiệt hại được thực hiện dựa trên một bài kiểm tra khách quan (xem thêm ở mục IV.1-Hủy hợp đồng ở trên).</p>	<p>quyền lợi của bên vi phạm (bên vi phạm phải bồi thường dự kiến trước được hậu quả của hành vi vi phạm của mình); đồng thời cũng tránh trường hợp bên bị vi phạm yêu cầu bồi thường những thiệt hại vô lý, “nằm ngoài nhãn quan” của bên vi phạm hợp đồng.</p>
	<p>Nguyên tắc hạn chế tổn thất: Điều được ghi nhận tại CISG và Luật Thương mại Việt Nam năm 2005.</p>		
5	<p>Các trường hợp miễn trách</p>		
	<p>Pháp luật Việt Nam quy định trường hợp bất khả kháng và trường hợp lỗi của bên bị vi phạm. Về trường hợp</p>	<p>Ngoài ra, CISG còn quy định cụ thể về việc miễn trách khi do lỗi của bên thứ ba (Điều 79) trong khi pháp luật Việt Nam quy định còn</p>	<p><i>Đây là vấn đề rất hay xảy ra trong thực tiễn kinh doanh quốc tế, khi mà một bên vi phạm hợp đồng viện dẫn lỗi của</i></p>

	<p>miễn trách do lỗi của bên thứ ba, Điều 414 BLDS 2015 quy định một cách gián tiếp như sau: “Trong hợp đồng song vụ, nếu một bên không thực hiện được nghĩa vụ mà các bên đều không có lỗi thì bên không thực hiện được nghĩa vụ không có quyền yêu cầu bên kia thực hiện nghĩa vụ đối với mình. Trường hợp một bên đã thực hiện được một phần nghĩa vụ thì có quyền yêu cầu bên kia thực hiện phần nghĩa vụ tương ứng đối với mình”</p>	<p>chưa rõ ràng.</p>	<p><i>một bên thứ ba có tham gia một phần vào việc thực hiện hợp đồng (ví dụ nhà cung cấp, người chuyên chở, ngân hàng,...). Quy định tại điều 79 CISG sẽ cho phép xác định trong trường hợp nào lỗi của bên thứ ba sẽ là điều kiện miễn trách cho bên vi phạm hợp đồng, trường hợp nào không.</i></p>
--	---	----------------------	--

5	Bảo quản hàng hóa trong trường hợp chậm tiếp nhận		
	<p>BLDS 2015 quy định mới về vấn đề này tại Điều 355:</p> <p>Bên có nghĩa vụ có thể gửi tài sản tại nơi nhận gửi giữ tài sản hoặc áp dụng biện pháp cần thiết khác để bảo quản tài sản và có quyền yêu cầu thanh toán chi phí hợp lý. Trường hợp tài sản được gửi giữ thì bên có nghĩa vụ phải thông báo ngay cho bên có quyền.</p> <p>Đối với tài sản có nguy cơ bị hư hỏng thì bên có nghĩa vụ có quyền bán tài sản đó và phải thông báo ngay cho bên có quyền.</p>	<p>CISG quy định từ Điều 85 – 88</p> <p>Bảo quản hàng hóa bằng những biện pháp hợp lý khi người mua chậm trễ nhận hàng hoặc không trả tiền cho đến khi người mua hoàn trả chi phí hợp lý.</p> <p>Bên phải bảo quản hàng có thể bán hàng có thể bán hàng nếu bên vi phạm chậm trễ thực hiện nghĩa vụ một cách phi lý hoặc hàng hóa thuộc loại hàng mau hỏng, khi bảo quản sẽ gây ra những chi phí phi lý. Nhưng trong hai trường hợp trên đều phải thông báo cho</p>	<p><i>BLDS 2015 đã có những sửa đổi gần giống hoàn toàn với quy định của CISG. Chỉ trong trường hợp quy định về quyền được bán hàng hóa đang được bảo quản CISG quy định điều kiện chặt chẽ hơn về trách nhiệm bảo quản của bên có nghĩa vụ.</i></p>

	Số tiền thu được khi bán tài sản được trừ chi phí hợp lý để bảo quản và bán tài sản đó. Số còn lại sẽ trả cho bên kia.	bên kia biết. Số tiền thu được khi bán tài sản được trừ chi phí hợp lý để bảo quản và bán tài sản đó. Số còn lại sẽ trả cho bên kia.	
VII	Một số vấn đề khác		
	Luật Việt Nam chưa có quy định	CISG còn có khá nhiều quy định chi tiết về biện pháp giảm giá hàng (Điều 50), về cách áp dụng chế tài khi hợp đồng giao hàng từng phần (Điều 71), về việc hủy hợp đồng ngay cả khi chưa đến thời hạn thực hiện nghĩa vụ (Điều 72), về cách tính tiền bồi thường thiệt hại một cách cụ thể khi hợp đồng bị hủy (Điều 75 và Điều 76)	<i>Những quy định cụ thể, chi tiết như vậy sẽ giúp các bên tranh chấp cũng như tòa án/trọng tài giải quyết tranh chấp một cách dễ dàng hơn.</i>

KẾT LUẬN SO SÁNH:

1. Giữa CISG và pháp luật Việt Nam có rất nhiều điểm tương đồng. Lý do là trong quá trình soạn thảo Luật thương mại và Bộ luật dân sự, các nhà làm luật Việt Nam đã tham khảo và đưa vào các quy định phù hợp của CISG.

2. Điểm khác biệt mang cơ bản nhất giữa CISG và pháp luật Việt Nam về hình thức của hợp đồng. CISG áp dụng nguyên tắc tự do hợp đồng, trong khi pháp luật Việt Nam quy định hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải được lập bằng văn bản hoặc hình thức pháp lý tương đương văn bản. Tuy nhiên, Việt Nam đã thực hiện bảo lưu sự khác biệt này theo Điều 96 của CISG.

3. Giữa CISG và pháp luật Việt Nam về mua bán hàng hóa có tồn tại một số điểm khác biệt. Tuy vậy, cần khẳng định là những sự khác biệt này không tạo nên mâu thuẫn đối kháng giữa CISG và pháp luật Việt Nam về mua bán hàng hóa, bởi hai hệ thống này bổ sung cho nhau, mỗi hệ thống được áp dụng cho một loại hợp đồng riêng: CISG được áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, còn pháp luật VN được áp dụng đối với các hợp đồng trong nước. Phạm vi áp dụng của pháp luật hợp đồng Việt Nam rộng hơn, không chỉ cho các hợp đồng mua bán hàng hóa mà còn cho các hợp đồng khác.

NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN
64 Bà Triệu - Hà Nội - ĐT: (84.04) 39434044 - 62631716
Fax: 04.39436024. Website: nxbthanhnien.vn
Email: info@nxbthanhnien.vn
Chi nhánh: 27B Nguyễn Đình Chiểu, phường Đa Kao,
Quận 1, TP. Hồ Chí Minh. ĐT: (08) 39305243

101 CÂU HỎI - ĐÁP VỀ CISG

(Công ước của LHQ về hợp đồng mua bán hàng hóa)

Chịu trách nhiệm xuất bản:
Giám đốc - Tổng biên tập NGUYỄN XUÂN TRƯỜNG

Biên tập: TRẦN THỊ HƯƠNG

ISBN: 978-604-64-5794-7

In 1.000 cuốn, khổ 14,5x20,5cm tại Công ty TNHH in ấn Đa Sắc.

Số xác nhận ĐKXB: 3239-2016/CXBIPH/08-120/TN

QĐXB số: 63/QĐ-NXBTN ngày 29 tháng 9 năm 2016

In xong và nộp lưu chiểu tháng 10 năm 2016

