

**ĐẠI HỌC HUẾ  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT**



**ĐỖ THỊ HIỀN**

**PHÁP LUẬT VỀ CÁC TRƯỜNG HỢP BẤT KHẢ KHÁNG  
TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ THEO  
CÔNG ƯỚC VIÊN 1980 VÀ PHÁP LUẬT VIỆT NAM**

**Chuyên ngành: Luật kinh tế**

**Mã số: 8380107**

**TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC**

**THỪA THIÊN HUẾ, năm 2019**

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

Người hướng dẫn khoa học: **TS. Nguyễn Thị Hồng Trinh**

Phản biện 1: .....

Phản biện 2: .....

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

Vào lúc.....giờ.....ngày.....tháng ..... năm.....2019

## MỤC LỤC

<b>MỞ ĐẦU .....</b>	<b>1</b>
1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài .....	1
2. Tình hình nghiên cứu đề tài .....	1
3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu .....	2
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu .....	3
5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu .....	3
6. Những đóng góp mới của luận văn .....	4
7. Bố cục của luận văn.....	4
<b>Chương 1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ TRƯỜNG HỢP BẤT KHẢ KHÁNG TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ .....</b>	<b>5</b>
1.1. Một số vấn đề lý luận về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	5
1.1.1. Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....	5
1.1.2. Đặc điểm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....	5
1.1.3. Hình thức hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	7
1.1.4. Nội dung hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	7
1.1.4.1. Điều khoản chủ yếu của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế... ..	7
1.1.4.2. Điều khoản thường lệ của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ..	7
1.1.4.3. Điều khoản tùy nghi của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ..	8
1.1.5. Nguồn luật điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	8
1.2. Khái niệm, đặc điểm của trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....	8
1.2.1. Khái niệm về bất khả kháng và trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng .....	8
1.2.2. Đặc điểm của bất khả kháng.....	9
1.2.3. Thủ tục thông báo khi xảy ra tình huống bất khả kháng.....	9
1.2.4. Hậu quả của tình huống bất khả kháng .....	10
Kết luận chương 1.....	10
<b>Chương 2. THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ TRƯỜNG HỢP BẤT KHẢ KHÁNG TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ.....</b>	<b>11</b>
2.1. Thực trạng pháp luật về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....	11
2.1.1. Quy định của pháp luật quốc tế .....	11
2.1.2. Quy định trong nước.....	11

2.1.3. Đánh giá các quy định về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	12
2.2. Thực tiễn thực hiện pháp luật về bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	13
2.2.1. Thực tiễn áp dụng pháp luật về các trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế trên thế giới .....	13
2.2.1.1. Về xác định sự kiện bất khả kháng là “không mở thư tín dụng” ...	14
2.2.1.2. Về sự kiện bất khả kháng là “giá thị trường bất ngờ tăng” .....	15
2.2.1.3. Về sự kiện bất khả kháng trong điều khoản thỏa thuận của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....	16
2.2.2. Thực hiện tình huống bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế trong nước .....	18
Kết luận chương 2 .....	20
<b>CHƯƠNG 3. ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ THỰC THI PHÁP LUẬT VỀ TRƯỜNG HỢP BẤT KHẢ KHÁNG TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ.....</b>	<b>21</b>
3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	21
3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	21
3.2.1. Hoàn thiện một cách đồng bộ các văn bản pháp luật Việt Nam về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	21
3.2.2. Hoàn thiện theo hướng tương thích với pháp luật quốc tế .....	22
3.3. Một số kiến nghị hoàn thiện pháp luật Việt Nam về bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....	22
3.3.1. Kiến nghị đề xuất nhằm hoàn thiện hệ thống pháp luật Việt Nam về bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	22
3.3.2. Giải pháp đảm bảo thực thi pháp luật về bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	23
Kết luận chương 3 .....	24
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>24</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO</b>	

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài

Đường lối, chính sách của Đảng và Nhà nước ta là phát triển kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa, trên cơ sở đẩy mạnh công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, tăng cường hội nhập với quốc tế. Thực tế nền kinh tế đất nước ta trong hơn một thập kỷ qua đã khẳng định đường lối của Đảng là đúng đắn. Nó đã tạo ra cho đất nước có một nền kinh tế vừa đa dạng phong phú, vừa kết hợp được sức mạnh bên trong, vừa phối hợp với sự hỗ trợ bên ngoài.

Những thực thành tựu kinh tế của đất nước trong những năm vừa qua đã có một phần đóng góp không nhỏ của kinh tế đối ngoại nói chung và mua bán hàng hóa quốc tế, xuất nhập khẩu nói riêng. Tuy vậy, thực trạng pháp luật Việt Nam hiện hành về các quy định thương mại, kinh tế nói chung và quy định liên quan đến hợp đồng mua bán hàng hóa nói riêng vẫn còn nhiều bất cập, hạn chế cần khắc phục. Hợp đồng mua bán hàng hóa có vai trò quan trọng trong nền kinh tế cũng như đời sống xã hội như: là công cụ, là cơ sở để xây dựng và thực hiện kế hoạch của chính các chủ thể kinh doanh, là cơ sở để giải quyết các tranh chấp xảy ra.

Việc giải quyết các vấn đề phát sinh liên quan đến hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố khác nhau cả về khách quan và chủ quan. Một trong những yếu tố đó là: các chủ thể tham gia ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế của Việt Nam chủ yếu là những doanh nghiệp còn non trẻ, khả năng cạnh tranh còn yếu kém, kinh nghiệm trong mua bán hàng hóa quốc tế chưa nhiều, thiếu hiểu biết về pháp luật cũng như tập quán thương mại quốc tế; việc vận dụng pháp luật còn non kém trong khi phải đối mặt với các doanh nghiệp nước ngoài có bề dày về kinh nghiệm và sắc sảo trong đàm phán ký kết hợp đồng.

Luật Thương mại 2005 đã có hiệu lực hơn 10 năm, thực tiễn thi hành đã bộc lộ nhiều chồng chéo và bất cập. Nhưng cho đến nay vẫn chưa có một công trình chuyên khảo về vấn đề bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Do đó việc nghiên cứu toàn diện và có hệ thống những vấn đề lý luận cũng như thực tiễn “*Pháp luật về các trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo công ước viên năm 1980 và pháp luật Việt Nam*” được quy định trong Luật Thương mại là một vấn đề cấp thiết, có ý nghĩa quan trọng, nhằm bảo đảm tính vững chắc trong quan hệ mua bán hàng hóa, bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình giao kết hợp đồng.

### 2. Tình hình nghiên cứu đề tài

Hợp đồng nói chung, hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nói riêng đã đề cập trong nhiều văn bản pháp luật quốc gia trong nước và ngoài nước, trong pháp luật quốc tế, trong các công trình nghiên cứu của các tác giả khác nhau.

Vấn đề điều khoản bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế đã được một số nhà luật học nước ta quan tâm nghiên cứu.

Khoa học pháp lý Việt Nam đã có nhiều công trình nghiên cứu đề cập tới các vấn đề khác nhau của hợp đồng như: Võ Sỹ Mạnh (2015) “Vi phạm cơ bản hợp đồng theo quy định của Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và định hướng hoàn thiện các quy định có liên quan của pháp luật Việt Nam”, Luận án tiến sĩ Luật học, Đại học Luật Thành phố Hồ Chí Minh. Đinh Ngọc Thương (2016), “Hợp đồng mua bán hàng hóa trong kinh doanh thương mại vô hiệu theo pháp luật Việt Nam”, Luận văn Thạc sĩ Luật học, Đại học Luật Huế; Bùi Thị Bích Trâm (2014), “Hợp đồng mua bán hàng hóa vô hiệu và hậu quả phát sinh”, Luận văn Thạc sĩ Luật học, Khoa Luật Đại học Quốc gia Hà Nội; Ngô Thị Kiều Trang (2014), “Thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam”, Luận văn Thạc sĩ Luật học, Khoa Luật Đại học Quốc gia Hà Nội; Hoàng Thị Thu Thủy (2017), Chế tài phạt vi phạm và bồi thường thiệt hại trong hợp đồng mua bán hàng hóa theo pháp luật Việt Nam, Luận văn Thạc sĩ Luật học, Học viện Khoa học xã hội. Những công trình trên đã có những nghiên cứu nhiều khía cạnh khác nhau của hợp đồng mua bán hàng hóa nhưng các tác giả chưa nghiên cứu mối quan hệ giữa hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo Công ước Viên 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế với pháp luật Việt Nam.

- Tuy nhiên các nghiên cứu trên mới chỉ đề cập đến từng khía cạnh hoặc các góc độ khác nhau của đề tài. Ví dụ, bài viết “*Bàn về bất khả kháng – Căn cứ miễn trách nhiệm do vi phạm nghĩa vụ trong Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế*” của tác giả Đặng Bá Kỳ chỉ bàn về bất khả kháng trên khía cạnh đây là trường hợp được coi là miễn trách nhiệm đối với việc vi phạm nghĩa vụ của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Hay như bài viết “*Sự kiện bất khả kháng và một vài lưu ý trong thực tiễn áp dụng*” của Luật sư Đỗ Minh Tuấn cũng chỉ nêu được nhưng khái quát chung về bất khả kháng và rút ra lưu ý trong thực tiễn áp dụng, cũng chưa có kiến nghị đối với việc hoàn thiện hệ thống pháp luật liên quan. Công trình nghiên cứu của tác giả Jorge Ivan Salazar Tamez: “*The CISG Remedies of Specific Performance, Damages and Avoidance, Compared to the Equivalent in the Mexican Law on Sales*” (Dịch ra tiếng Việt là Các chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng, bồi thường thiệt hại và hủy hợp đồng, so sánh với các chế tài có liên quan trong Luật mua bán của Mexico) được Nxb ProQuest Information and Learning Company xuất bản năm 2007.

### **3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu**

#### **3.1. Mục đích nghiên cứu**

Làm sáng tỏ một cách có hệ thống về các điều khoản bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, đặc biệt khái niệm, hậu quả, các quy định

của hệ thống pháp luật Việt Nam cũng như hệ thống pháp luật quốc tế về điều khoản bất khả kháng. Đồng thời, luận văn cũng đề cập đến các ví dụ thực tiễn xảy ra trên thế giới cũng như tại Việt Nam về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, từ đó đưa ra bình luận và rút kinh nghiệm. Trên cơ sở nghiên cứu luận văn nhằm đề xuất các giải pháp hoàn thiện hệ thống pháp luật Việt Nam về bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và thực hiện có hiệu quả.

### **3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu**

Với mục đích trên, luận văn có các nhiệm vụ sau:

*Thứ nhất*, làm sáng tỏ khái niệm, đặc điểm và nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

*Thứ hai*, làm sáng tỏ khái niệm và đặc điểm đặc trưng, hậu quả, nguồn luật quy định về bất khả kháng và bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Đặc biệt, so sánh đối chiếu các quy định trong nước và quy định quốc tế điều chỉnh về bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

*Thứ ba*, đưa ra và phân tích các ví dụ thực tiễn về bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế đã xảy ra trên thế giới cũng như tại Việt Nam. Từ đó đưa ra bình luận và bài học kinh nghiệm.

*Thứ tư*, đưa ra quan điểm và đề xuất trong việc hoàn thiện hệ thống quy định pháp luật Việt Nam về bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

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

### **4.1. Đối tượng nghiên cứu**

Luận văn nghiên cứu: các quan điểm, các quy định của pháp luật về các trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và pháp luật có liên quan cùng với thực tiễn áp dụng pháp luật thông qua các trường hợp điển hình.

### **4.2. Phạm vi nghiên cứu**

Trường hợp bất khả kháng được nghiên cứu trên cơ sở các quy định của Bộ Luật dân sự 2005 và Luật dân sự 2015

Luật Thương mại 2005, và năm 2015, Công ước Viên về mua bán hàng hóa quốc tế năm 1980 (Sau đây gọi là Công ước Viên 1980), và có đối chiếu với quy định của một số nước trên thế giới, đồng thời căn cứ vào thực tiễn áp dụng bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ở Việt Nam.

## **5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu**

### **5.1. Phương pháp luận**

Cơ sở lý luận của luận văn là chủ nghĩa duy vật biện chứng, đường lối, chính sách của Đảng về hội nhập quốc tế.

### **5.2. Phương pháp nghiên cứu**

Trong quá trình nghiên cứu và trình bày, luận văn sử dụng kết hợp các phương pháp nghiên cứu khoa học khác nhau bao gồm:

- Phương pháp phân tích và tổng hợp: Phương pháp này được sử dụng trong tất cả các chương của luận văn để phân tích các khái niệm, phân tích quy định của pháp luật, các số liệu,...

- Phương pháp so sánh: Được sử dụng trong luận văn để so sánh một số quy định của pháp luật trong các văn bản khác nhau, tập chung chủ yếu ở chương 2 của luận văn.

- Phương pháp iễn giải quy nạp: Được sử dụng trong luận văn để diễn giải các số liệu, các nội dung trích dẫn liên quan và được sử dụng tất cả các chương của luận văn. Ngoài ra, luận văn còn sử dụng những phương pháp nghiên cứu khác: phương pháp thống kê,...

## **6. Những đóng góp mới của luận văn**

*Thứ nhất*, làm sáng tỏ mặt lý luận các khái niệm, đặc điểm, nội dung, hình thức, hậu quả của điều khoản bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

*Thứ hai*, phân tích, so sánh các quy định về bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo pháp luật Việt Nam với các quy định tương ứng trong Công ước Viên 1980 và pháp luật một số nước trên thế giới, sau đó đưa ra các quan điểm và giải pháp hoàn thiện hệ thống pháp luật về mua bán hàng hóa quốc tế.

*Thứ ba*, nêu ra những điểm bất cập, chưa hợp lý của Luật Thương mại 2005 và 2015 về bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

*Thứ tư*, đưa ra các giải pháp hoàn thiện pháp luật Việt Nam về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

### *\*Ý nghĩa lý luận và thực tiễn của luận văn*

Những phân tích, đánh giá và kiến nghị trong luận văn có ý nghĩa thiết thực về lý luận và thực tiễn trong hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế, góp phần làm cơ sở khoa học cho việc hoàn thiện pháp luật Việt Nam về bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Luận văn còn giúp cho các doanh nghiệp Việt Nam hiểu rõ và vận dụng đúng trường hợp bất khả kháng trong thực tiễn hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

Luận văn có thể được sử dụng làm tài liệu tham khảo trong việc nghiên cứu, giảng dạy về khoa học pháp lý nói chung.

## **7. Bộ cục của luận văn**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo, mục lục, luận văn gồm 3 chương:

**Chương 1:** Một số vấn đề lý luận về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

**Chương 2:** Thực trạng pháp luật và thực tiễn thực hiện pháp luật về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế



**Chương 3:** Định hướng, giải pháp hoàn thiện pháp luật pháp luật và thực hiện pháp luật về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

## **Chương 1**

### **MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ TRƯỜNG HỢP BẤT KHẢ KHÁNG TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ**

#### **1.1. Một số vấn đề lý luận về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

##### ***1.1.1. Khái niệm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

Thuật ngữ “hợp đồng” có lẽ xuất hiện đầu tiên ở La Mã vào thế kỷ V – IV trước công nguyên và có nghĩa là “ràng buộc”. Ngày nay, thuật ngữ này được hiểu theo hai cách, thứ nhất “hợp đồng” được xem như một thỏa thuận; thứ hai “hợp đồng” được hiểu là căn cứ làm phát sinh hậu quả pháp lý. Các giao dịch trong lĩnh vực thương mại hàng hóa quốc tế được thực hiện chủ yếu thông qua các hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Cùng với sự tác động của quá trình toàn cầu hóa nền kinh tế và sự thiết lập các khuôn khổ pháp lý song phương và đa phương về thương mại, hoạt động mua bán hàng hóa giữa các cá nhân, tổ chức không chỉ giới hạn trong phạm vi lãnh thổ quốc gia mà đã vươn ra phạm vi quốc tế. Phương tiện pháp lý cơ bản để các cá nhân, tổ chức tiến hành hoạt động mua bán hàng hóa trong phạm vi quốc tế là hợp đồng MBHHQT. Vì vậy hết sức cần thiết phải có một khái niệm chung, rõ ràng về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, hay nói cách khác là phải có cách xác định tương đối thống nhất tính quốc tế của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế<sup>1</sup>.

Từ những phân tích trên, có thể đưa ra khái niệm về hợp đồng MBHHQT như sau: Hợp đồng MBHHQT là hợp đồng mua bán hàng hóa có tính chất quốc tế hay có yếu tố nước ngoài, theo đó một bên (người bán) có nghĩa vụ giao hàng, chứng từ liên quan hàng hóa và quyền sở hữu về hàng hóa cho bên kia (người mua) và người mua có nghĩa vụ thanh toán tiền hàng và nhận hàng.

##### ***1.1.2. Đặc điểm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

Xuất phát từ những đặc trưng của hợp đồng mua bán hàng hóa thông thường, cùng với sự tham gia của yếu tố nước ngoài trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Chúng ta có thể đưa ra các đặc điểm sau đây đối với hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế:

*Thứ nhất, về chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.*

Chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế chủ yếu là các thương nhân. Thương nhân theo nghĩa thông thường được hiểu là những người trực tiếp thực hiện hoạt động kinh doanh thương mại. Trong luật thương mại, thương nhân bao gồm các cá nhân, pháp nhân có đủ các điều kiện do pháp luật quốc gia

<sup>1</sup> Đại học quốc gia thành phố TP. HCM, Giáo trình luật hợp đồng thương mại quốc tế, NXB. Đại học quốc gia TP.HCM, 2007, tr 6.

quy định để tham gia vào các hoạt động thương mại và trong một số trường hợp cả chính phủ.

*Thứ hai, về đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.*

Hàng hóa là đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải thỏa mãn các quy định về quy chế hàng hóa được phép mua bán, trao đổi theo pháp luật của nước bên mua và bên bán. Pháp luật của các quốc gia khác nhau có những quy định không giống nhau về những hàng hóa được phép trao đổi mua bán, từ đó sẽ dẫn đến việc có những hàng hóa theo quy định của nước này thì được phép trao đổi mua bán nhưng theo quy định của pháp luật nước khác thì lại cấm trao đổi mua bán.

*Thứ ba, về hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.*

Xuất phát từ nguyên tắc tự do ý chí, các bên tham gia giao kết hợp đồng có quyền tự do lựa chọn hình thức thể hiện ý chí thích hợp. Điều này cũng có nghĩa là về nguyên tắc, ý chí không nhất thiết phải được bày tỏ dưới một hình thức nhất định, nó có thể biểu lộ bằng lời nói, bằng văn bản, bằng hành vi, cử chỉ cụ thể hoặc thậm chí là sự im lặng.

*Thứ tư, luật điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.*

Việc trụ sở thương mại của các bên trong hợp đồng thương mại quốc tế nằm trên lãnh thổ của các quốc gia khác nhau không chỉ có nghĩa các bên nằm trên lãnh thổ của các nước khác nhau mà còn có nghĩa là các bên liên quan đến các hệ thống pháp luật khác nhau<sup>2</sup>.

*Thứ tư, luật điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.*

Việc trụ sở thương mại của các bên trong hợp đồng thương mại quốc tế nằm trên lãnh thổ của các quốc gia khác nhau không chỉ có nghĩa các bên nằm trên lãnh thổ của các nước khác nhau mà còn có nghĩa là các bên liên quan đến các hệ thống pháp luật khác nhau<sup>3</sup>.

*Thứ năm, mục đích của hợp đồng MBHHQT là sinh lợi.*

Hợp đồng MBHHQT là sự thỏa thuận giữa các bên để thực hiện một hoạt động thương mại. Xét về nội dung, sự thỏa thuận trong hoạt động thương mại được thể hiện dưới hình thức pháp lý là hợp đồng thương mại không chỉ là sự nhất trí, đồng ý chung chung mà còn phải có nội dung cụ thể, mục đích rõ ràng, tức phải xác định được bản chất quan hệ hợp đồng mà các bên muốn xác lập. Mua bán hàng hóa là hoạt động thương mại, theo đó người bán chuyển giao hàng hóa và quyền sở hữu đối với hàng hóa cho người mua và người mua nhận hàng và trả tiền.

*Thứ sáu, đồng tiền dùng để thanh toán giữa người bán và người mua có thể là ngoại tệ đối với một trong hai bên.*

---

<sup>2</sup> PGS.TS Nguyễn Văn Luyện – TS Lê Thị Bích Thọ - TS Dương Anh Sơn, Hợp đồng thương mại quốc tế, NXB CAND, 2004, tr 30.

<sup>3</sup> PGS.TS Nguyễn Văn Luyện – TS Lê Thị Bích Thọ - TS Dương Anh Sơn, Hợp đồng thương mại quốc tế, NXB CAND, 2004, tr 30.

Nếu như trong các hợp đồng mua bán trong nước, đồng tiền thanh toán phải là đồng Việt Nam (có thể dùng USD hay Euro như đồng tiền tính toán mà thôi) thì trong hợp đồng MBHHQT, các bên được tự do lựa chọn đồng tiền thanh toán, đó có thể là đồng tiền của nước người bán, của nước người mua hay của nước thứ ba. Nhìn chung, các bên thường lựa chọn các đồng tiền mạnh có thể tự do chuyển đổi như USD, Euro, DM, Yên Nhật, Bảng Anh...

*Thứ bảy, cơ quan giải quyết tranh chấp* phát sinh từ hợp đồng MBHHQT có thể là Tòa án hoặc Trọng tài nước ngoài đối với một hoặc cả hai bên.

### ***1.1.3. Hình thức hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

Hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế cũng là vấn đề mà các doanh nghiệp cần đặc biệt chú ý. Khi nói đến hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế thường có hai quan điểm: Quan điểm thứ nhất: hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có thể được ký kết bằng lời nói, bằng văn bản, bằng hành vi hay bằng bất kỳ hình thức nào khác do các bên tự thỏa thuận. Các nước theo quan điểm này hầu hết là các nước có nền kinh tế thị trường phát triển như Anh, Pháp, Mỹ. Quan điểm thứ hai: hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải được ký kết dưới hình thức văn bản. Nhưng nước nêu ra quan điểm này là một số nước có nền kinh tế đang chuyển đổi như Việt Nam. Điều 27 khoản 2 Luật Thương mại Việt Nam 2005 quy định mua bán hàng hóa quốc tế phải được thực hiện trên cơ sở hợp đồng bằng văn bản hoặc bằng các hình thức có giá trị pháp lý tương đương. Các hình thức có giá trị pháp lý tương đương ở đây bao gồm điện báo, telex, fax, thông điệp dữ liệu và các hình thức khác theo quy định của pháp luật. Sự bất đồng này làm cho Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế phải lựa chọn sự dung hòa bằng cách đưa vào Công ước những quy định theo hướng công nhận cả hai điều khoản liên quan đến hình thức của hợp đồng. Điều 11 của Công ước quy định rằng: hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có thể được ký kết bằng lời nói và không cần thiết phải tuân thủ bất kỳ yêu cầu nào khác về mặt hình thức của hợp đồng.

### ***1.1.4. Nội dung hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

#### ***1.1.4.1. Điều khoản chủ yếu của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

Điều khoản chủ yếu là những điều khoản nhất thiết phải có trong hợp đồng. Khi xác lập hợp đồng mua bán hàng hóa bắt buộc các bên phải thỏa thuận và ghi vào văn bản hợp đồng. Như vậy điều khoản chủ yếu đóng vai trò quyết định đến sự tồn tại của một hợp đồng. Các bên có thể thỏa thuận các nội dung: thời gian, địa điểm ký kết hợp đồng; chủ thể trong quan hệ hợp đồng; đối tượng của hợp đồng; giá cả và thanh toán; quyền và nghĩa vụ của các bên; bảo hành hàng hóa; trách nhiệm do vi phạm hợp đồng; các trường hợp miễn trách nhiệm pháp lý trong quan hệ hợp đồng mua bán hàng hóa; nguồn luật điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hóa; thỏa thuận trọng tài hoặc tòa án; điều kiện vận tải.

#### ***1.1.4.2. Điều khoản thường lệ của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

Điều khoản thường lệ là những điều khoản mà nội dung của nó đã được quy định trong các văn bản pháp luật. Những điều khoản này các bên có thể đưa vào hợp đồng, hoặc cũng có thể không cần đưa vào hợp đồng. Nếu các bên

không đưa những điều khoản này vào hợp đồng thì coi như các bên đã mặc nhiên công nhận. Nếu đã đưa vào hợp đồng nhằm tăng tầm quan trọng hoặc cụ thể hóa thì không được trái pháp luật.

#### *1.1.4.3. Điều khoản tùy nghi của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế*

Điều khoản tùy nghi là những điều khoản do các bên tự thỏa thuận với nhau khi chưa có quy định của pháp luật hoặc có quy định của pháp luật nhưng các bên được phép vận dụng linh hoạt vào hoàn cảnh thực tế của các bên mà không trái quy định của pháp luật. Những điều khoản này chỉ trở thành nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa khi các bên trực tiếp thỏa thuận với nhau.

#### *1.1.5. Nguồn luật điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế*

Hợp đồng là “luật cao nhất” của hai bên (bên mua và bên bán), nếu trong hợp đồng quy định đầy đủ quyền và nghĩa vụ, dự kiến hết các tình huống có thể phát sinh thì không cần bất kỳ luật nào điều chỉnh. Tuy nhiên, do nhiều lý do khác nhau, hợp đồng không thể điều chỉnh toàn bộ các mối quan hệ, quyền và nghĩa vụ giữa các bên, cho bên cần có luật để điều chỉnh những quyền và nghĩa vụ chưa được quy định trong hợp đồng. Luật đó có thể là luật quốc gia hoặc pháp luật và điều ước quốc tế mà các nước ký kết hoặc tham gia.

Điều ước quốc tế về thương mại có hai loại: Loại thứ nhất, đề ra những nguyên tắc pháp lý chung làm cơ sở cho hoạt động thương mại, đặc biệt trong lĩnh vực mua bán hàng hóa quốc tế. Những điều ước này có thể song phương hoặc đa phương, điều đó tùy thuộc vào sự ràng buộc lẫn nhau và sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia. Việc ký kết các hiệp định thương mại giữa hai hay nhiều quốc gia với nhau sẽ tạo một khuôn khổ pháp luật, một hành lang pháp lý chặt chẽ cho việc buôn bán hàng hóa giữa các quốc gia này. Loại thứ hai, những điều ước quốc tế trực tiếp điều chỉnh quyền lợi, nghĩa vụ và trách nhiệm của bên bán và bên mua trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Ví dụ, Công ước Viên 1980 quy định quyền và nghĩa vụ các bên, quy định trách nhiệm do vi phạm hợp đồng. Loại điều ước này điều chỉnh trực tiếp nội dung hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, giúp cho các bên áp dụng trong quá trình thực hiện các quyền và nghĩa vụ của mình. Chẳng hạn, các bên có thể áp dụng Công ước Viên 1980 để giải quyết các tranh chấp phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế trong trường hợp hợp đồng ký kết không quy định về luật áp dụng giải quyết tranh chấp. Như vậy, điều ước quốc tế về thương mại đóng vai trò rất quan trọng trong hoạt động thương mại nói chung và hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế nói riêng.

## **1.2. Khái niệm, đặc điểm của trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

### *1.2.1. Khái niệm về bất khả kháng và trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng*

Sự kiện bất khả kháng là một thuật ngữ có nguồn gốc tiếng Pháp “force majeure” có nghĩa là “sức mạnh tối cao” hoặc “sức người không thể kháng cự

nổi”. Bất khả kháng hay điều kiện bất khả kháng là một điều khoản phổ biến trong các hợp đồng, về cơ bản để giải phóng một hay các bên ra khỏi các trách nhiệm pháp lý hay các bổn phận khi các sự kiện hay tình huống bất thường ngoài tầm kiểm soát của các bên, như chiến tranh, đình công, nổi loạn, tội phạm, thiên tai (như lũ lụt, động đất, phun trào núi lửa), dịch họa xảy ra, và việc đó ngăn cản một hay các bên của hợp đồng trong việc hoàn thành bổn phận và nghĩa vụ của mình theo hợp đồng.

Một sự kiện hay hoàn cảnh nào đó mà có thể coi là bất khả kháng thì đều có thể là nguồn của nhiều tranh cãi trong đàm phán hợp đồng và một bên nói chung có thể chống lại bất kỳ ý định nào của các bên trong việc thêm vào một điều gì đó mà nó có thể, về cơ bản, là rủi ro của bên đó. Ví dụ, trong một thỏa thuận cung cấp than, một công ty khai thác mỏ có thể yêu cầu để "rủi ro địa chất" được thêm vào như là sự kiện bất khả kháng, tuy nhiên công ty khai thác mỏ này nên và cần phải thực hiện khảo sát, phân tích trên diện rộng các dự phòng về mặt địa chất tại khu vực khai thác than và thậm chí là không nên đàm phán về hợp đồng cung cấp than nếu như công ty này không thể nắm rõ các rủi ro mà chúng có thể là hạn chế về mặt địa chất trong việc cung cấp than của họ từ lúc này sang lúc khác.

Vì vậy, các bên của hợp đồng quốc tế thường cần có những điều khoản hợp đồng "Bất khả kháng" và "khó khăn trở ngại". Không có dạng điều khoản nào bị lệ thuộc vào bất kỳ chế độ luật pháp riêng biệt. Thế nhưng, nên lưu ý đảm bảo sao cho không mâu thuẫn với quy định luật pháp cưỡng chế được áp dụng. Điều khoản bất khả kháng cho phép giảm nhẹ những trừng phạt của hợp đồng và bao gồm các quy định về đình chỉ và chấm dứt hợp đồng.

### ***1.2.2. Đặc điểm của bất khả kháng***

Sự kiện này xảy ra chỉ sau khi ký hợp đồng, không phải do lỗi của bất kỳ bên tham gia hợp đồng nào, mà xảy ra ngoài ý muốn và các bên không thể dự đoán trước, cũng như không thể tránh và khắc phục được, dẫn đến không thể thực hiện hoặc không thể thực hiện đúng hoặc đầy đủ nghĩa vụ, bên chịu sự cố này có thể được miễn trừ trách nhiệm của hợp đồng hoặc kéo dài thời gian thực hiện hợp đồng. Việc coi các hiện tượng thiên tai có thể là sự kiện bất khả kháng được áp dụng khá thống nhất trong luật pháp và thực tiễn của các nước trên thế giới. Sự kiện bất khả kháng cũng có thể là những hiện tượng xã hội như chiến tranh, bạo loạn, đảo chính, đình công, cấm vận, thay đổi chính sách của chính phủ.

### ***1.2.3. Thủ tục thông báo khi xảy ra tình huống bất khả kháng***

Theo thông lệ chung, khi có sự kiện bất khả kháng thì bên bị ảnh hưởng bởi sự kiện bất khả kháng phải gửi thông báo cho bên kia trong một thời hạn hợp lý. Tuy nhiên thông thường, các bên quy định rõ thời hạn thông báo và hậu quả của việc không thông báo: Nếu không thông báo thì sẽ mất quyền được miễn trách nhiệm hoặc kéo dài thời hạn thực hiện hợp đồng. Trong trường hợp

nếu các bên không có thỏa thuận cụ thể về hậu quả của việc không thông báo, thì các bên sẽ tuân theo luật áp dụng để giải quyết.

#### **1.2.4. Hậu quả của tình huống bất khả kháng**

Công ước Viên 1980 cũng như pháp luật của các nước đều có quy định về bất khả kháng, nhưng trong thực tế khi gặp bất khả kháng xảy ra thì sẽ có các hậu quả sau:

Hậu quả thứ nhất, chấm dứt các quan hệ hợp đồng giữa hai bên. Đây là trường hợp bất khả kháng xảy ra và tồn tại trong một thời gian khá dài làm cho việc thực hiện hợp đồng không còn ý nghĩa đối với một hoặc cả hai bên hoặc hậu quả của bất khả kháng là rất nghiêm trọng. Chẳng hạn, người bán đã bị tổn thất rất nặng nề kể cả toàn bộ lô hàng đã được chuẩn bị để giao nhưng cũng bị tổn thất hết, sau đó người bán không còn cách nào để có hàng giao cho người mua nữa.

Hậu quả thứ hai, kéo dài thời hạn thực hiện nghĩa vụ hợp đồng tương ứng với thời gian tồn tại bất khả kháng. Điều này có thể được lý giải như sau: khi một nhà kinh doanh ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa, thì họ đã có những kế hoạch riêng của mình và chờ đợi thu được lợi nhuận thông qua việc thực hiện hợp đồng. Nếu hợp đồng không thực hiện được, người bán không tiêu thụ được hàng, các chi phí đã bỏ ra không thu hồi được (do người mua cũng không có lỗi). Còn người mua không có hàng để thực hiện tiếp các dự định của mình, giao hàng cho một hệ thống bán hàng trong nước hay xuất khẩu sang tiếp một nước thứ ba. Như vậy, việc không thực hiện nghĩa vụ, dù không do lỗi của ai đi nữa cũng có thể mang lại thiệt hại lớn cho các bên. Cho nên, trong thực tiễn thương mại quốc tế người ta đã rút ra kết luận là: thà được thực hiện chậm còn hơn là không có.

### **Kết luận chương 1**

Sau những nghiên cứu, viện dẫn và phân tích tại chương 1 về bất khả kháng và bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, có thể đưa ra một vài kết luận như sau:

Thứ nhất, Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là sự thống nhất về ý chí giữa các bên trong quan hệ mua bán hàng hóa có yếu tố nước ngoài mà thông qua đó, thiết lập, thay đổi hoặc chấm dứt các quyền và nghĩa vụ pháp lý giữa các chủ thể đó với nhau.

Thứ hai, tình huống là những sự kiện xảy ra chỉ sau khi ký hợp đồng, không phải do lỗi của bất kỳ bên tham gia hợp đồng nào, mà xảy ra ngoài ý muốn và các bên không thể dự đoán trước, cũng như không thể tránh và khắc phục được, dẫn đến không thể thực hiện hoặc không thể thực hiện đúng hoặc đầy đủ nghĩa vụ, bên chịu sự cố này có thể được miễn trừ trách nhiệm của hợp đồng hoặc kéo dài thời gian thực hiện hợp đồng.

## **Chương 2**

### **THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ TRƯỜNG HỢP BẤT KHẢ KHÁNG TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ**

#### **2.1. Thực trạng pháp luật về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

##### **2.1.1. Quy định của pháp luật quốc tế**

Theo hướng dẫn của tài liệu số 421 Phòng Thương mại Quốc tế ICC soạn thì trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế được ghi nhận gồm 3 nội dung chính như sau:

Thứ nhất, về lý do miễn giảm trách nhiệm. Một bên đương sự sẽ không chịu trách nhiệm về việc không thực bất bất cứ một nghĩa vụ nào trong hợp đồng khi chứng minh được rằng: Việc họ không thể thực hiện được là do một khó khăn trở ngại xảy ra mà nằm ngoài sự kiểm soát của mình (ví dụ: công ty đóng tàu A (nước E) ký hợp đồng bán cho công ty B (nước F) 5 chiếc tàu trọng tải 200 tấn, nhưng do công ty A xảy ra cuộc đình công bất ngờ nên dẫn tới việc chậm giao hàng cho công ty B); Đồng thời họ không thể dự liệu được từ trước trở ngại và tác động của trở ngại này và tác động của nó đối với khả năng thực hiện hợp đồng một cách hợp lý vào lúc ký kết; họ đã không thể né tránh hoặc khắc phụ nó hay ít nhất là tác động của nó một cách hợp lý.

Thứ hai, về trách nhiệm thông báo. Sau khi một bên biết được về trở ngại và tác động của nó đối với việc thực hiện hợp đồng thì bên đương sự phải có trách nhiệm thông báo ngay cho bên đương sự kia, về thời hạn thì không có một thời hạn cố định được đặt ra mà sẽ do tình hình thực tế, xem xét thời hạn hợp lý mà bên đương sự có thể thông báo. Lý do miễn trách nhiệm sẽ phát sinh hiệu lực từ thời điểm xảy ra trở ngại hoặc nếu giấy báo không được gửi đi kịp thời thì sẽ tính từ thời điểm thông báo.

Thứ ba, hệ quả pháp lý của việc miễn trách nhiệm. Khi rơi vào các trường hợp "bất khả kháng" của tài liệu này thì bên không thực hiện hợp đồng sẽ được miễn trách nhiệm về những khoản tiền phạt, bồi thường thiệt hại và những trừng phạt khác được quy định trong hợp đồng trừ trách nhiệm trả lãi nợ kéo dài và theo mức độ mà lý do miễn trách nhiệm sẽ được tính có tương ứng để miễn trách nhiệm với toàn bộ hoặc một phần thiệt hại.

##### **2.1.2. Quy định trong nước**

Hiện nay, các quy định về sự kiện bất khả kháng còn khá mờ nhạt trong pháp luật Việt Nam, đặc biệt là các luật chung như Bộ luật dân sự năm 2005, luật chuyên ngành như Luật thương mại năm 2005, luật Hàng hải, Luật Hàng không. Bộ luật dân sự năm 2005 Trong Bộ luật dân sự năm 2005, chưa có một quy định cụ thể, riêng rẽ thế nào là sự kiện bất khả kháng, những trường hợp nào được coi là bất khả kháng, hậu quả cũng như các nội dung liên quan. Theo Bộ luật dân sự năm 2005 thì sự kiện bất khả kháng là sự kiện xảy ra một cách

khách quan không thể lường trước được và không thể khắc phục được mặc dù đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết và khả năng cho phép. Nhìn chung, vấn đề bất khả kháng còn được quy định rất chung chung, thậm chí là khó hiểu cũng như không bao quát được các trường hợp trong thực tế trong Bộ luật dân sự năm 2005. Điều này đã dẫn tới những tranh chấp trong hoạt động thương mại nói riêng và đặc biệt là các định hướng xét xử khác nhau của Tòa án với cùng một sự kiện bất khả kháng. Luật Thương mại năm 2005 Luật thương mại không có quy định cụ thể về trường hợp bất khả kháng, mà bất khả kháng được quy định nằm trong quy định về các trường hợp miễn trách nhiệm đối với hành vi vi phạm.

Theo đó, khi có sự kiện bất khả kháng xảy ra, bên vi phạm hợp đồng phải có sự thông báo ngay cho bên kia về trường hợp miễn trách nhiệm trong một khoảng thời gian thích hợp, nếu không thì vẫn phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại, ở đây, sự kiện bất khả kháng không còn được coi là trường hợp được miễn trừ trách nhiệm bồi thường do vi phạm hợp đồng nữa. Đây là một nội dung cần chú ý bởi lẽ trong thực tế, không ít những doanh nghiệp khi rơi vào trường hợp bất khả kháng thì vẫn đinh ninh mình được miễn trừ trách nhiệm bồi thường thiệt hại mà không có sự thông báo kịp thời cho bên đối tác, để rồi xảy ra những hậu quả không đáng có. Như vậy, khác với luật pháp, tập quán quốc tế, pháp luật Việt Nam còn quy định rất chung chung, mờ nhạt về sự kiện bất khả kháng.

### ***2.1.3. Đánh giá các quy định về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

Theo cách nói chặt chẽ, loại điều khoản này được diễn đạt tốt nhất như là "một điều khoản miễn trừ" hoặc điều khoản miễn trách nhiệm". Nhưng vì ngữ pháp "bất khả kháng" quen được dùng trong thực hành ngay cả ở các nước không nói tiếng Pháp. Do đó, từ ngữ này đã được dùng làm tên gọi ngắn gọn của điều khoản.

Một phần của điều khoản bắt nguồn từ gợi ý từ câu chữ của điều 79 của Công ước Liên Hợp Quốc về hợp đồng bán hàng quốc tế năm 1980 (Công ước Viên). Công ước Viên có hiệu lực sau khi được 10 nước phê duyệt là nhằm lập ra một luật pháp thống nhất cho việc bán hàng quốc tế. Các bên đương sự có thể giảm thiểu các điều kiện của nó nếu họ muốn, thí dụ như bằng cách chấp nhận áp dụng điều khoản bất khả kháng hiện nay. Cũng như điều 79 của Công ước Viên, điều khoản này có thể bao trùm việc không thực hiện hợp đồng của mỗi bên đương sự bất kể là người bán hay người mua và bất kể đây là việc không thực hiện hợp đồng về hiện vật hay tiền tệ. Xa hơn nữa, điều khoản được áp dụng cho cả việc thực hiện có thiếu sót hoặc chậm chễ cho dù việc thực hiện chậm trễ thường xảy ra nhất và được giải quyết dễ dàng nhất theo điều khoản. Điều khoản không bị giới hạn trong việc bán hàng hay thoả thuận tương tự mà còn có thể được dẫn chiếu vào các loại hợp đồng khác.



Trở ngại phải được ở ngoài sự kiểm soát của bên đương sự không thực hiện. Đoạn câu sau là một nhóm từ ngữ có thể tìm thấy trong điều 79 của Công ước Viên cũng như trong một số điều kiện của hợp đồng tổng hợp. Nó cũng được dùng trong luật tố tụng ở khá nhiều nước. Kể cả khi họ được miễn thứ theo quan điểm "không khả năng dự kiến", miễn trách vẫn có thể bị khước từ nếu lẽ ra họ đã có thể tránh được hoặc khắc phục được trở ngại hay ít nhất tác động của nó với khả năng thực hiện của mình một cách hợp lý. Ở đây một sự kiểm tra về tính hợp lý của vụ việc nên được áp dụng. Một người bán hàng có cây trồng bị thiêu trụi có thể chắc chắn sẽ được miễn thứ ngay cả khi họ không cố gắng để gieo trồng lại nhằm tạo khả năng giao hàng đúng hạn. Nhưng một đám cháy hay một tai nạn ở mức hạn chế không thể làm người bán được miễn thứ nếu họ đã không phục hồi thể dạng cây trồng một cách hợp lý để có thể thực hiện hợp đồng cho dù phải chi trả phí tổn ngoại lệ và lao động. "Những sự kiện ngoài khả năng dự kiến" thuộc điều khoản miễn trách (chúng được xem như những lý do giải miễn trách nhiệm, nếu tất cả điều kiện của đoạn 1 được đáp ứng thỏa mãn). Chiến tranh và thiên tai là những ví dụ điển hình của bất khả kháng nhưng có một nét chung của các thí dụ là tất cả chúng nó đều mang tính chất khác thường.

Vì vậy, nên dành cho hai bên đương sự mở rộng điều khoản, khi trường hợp cần thiết, để chấp nhận những sự kiện thuộc loại chưa được ghi trong điều khoản, thí dụ: thiếu hụt chung về nguyên liệu, lao động hoặc phương tiện giao thông. Mặt khác, phải làm rõ là việc liệt kê không có nghĩa là bao giờ cũng đầy đủ toàn diện. Một cuộc tổng bãi công đường sắt hoặc một cuộc tổng bãi công trong cảng khẩu, nơi mà người giao ước có cơ sở, sẽ có mọi khả năng được chấp nhận làm lý do miễn trách cho dù sự gián đoạn chung về giao thông liên lạc không được nêu rõ trong điều khoản.

Công ước Viên chỉ chấp nhận bên thực hiện chứ không phải bên không thực hiện quyền chấm dứt hợp đồng và đại đa số luật pháp các nước áp dụng cách giải quyết tương tự. Điều đó cho người nhận giao ước quyền chọn lựa chấm dứt hợp đồng và đại đa số hệ thống luật pháp các nước áp dụng cách giải quyết tương tự. Điều đó cho người nhận giao ước quyền chọn lựa chấm dứt hợp đồng hay chờ đợi đến khi có thể thực hiện. Trong trường hợp chấm dứt hợp đồng, những hậu quả theo Công ước Viên cũng như của hầu hết hệ thống luật pháp các nước là mỗi bên đương sự phải hoàn trả những gì họ đã tiếp nhận.

## **2.2. Thực tiễn thực hiện pháp luật về bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

### ***2.2.1. Thực tiễn áp dụng pháp luật về các trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế trên thế giới***

Trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa nhất là đối với hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là một trong những vấn đề các bên tham gia giao kết hợp đồng thường xuyên gặp phải. Cho dù đã có rất nhiều những công ước, bộ nguyên tắc thương mại có điều chỉnh về các trường hợp này nhưng thực tế việc phát nảy sinh tranh chấp khi phát sinh sự kiện bất khả

kháng là không thể tránh khỏi và vẫn đã, đang diễn ra trên thế giới. Việc xem xét và nghiên cứu các tranh chấp phát sinh xung quanh trường hợp bất khả kháng đã diễn ra mang lại cho chúng ta những kinh nghiệm quý báu trong quá trình nghiên cứu cũng như áp dụng thực tế.

#### 2.2.1.1. Về xác định sự kiện bất khả kháng là “không mở thư tín dụng”

Tranh chấp giữa một công ty Áo (người bán) và một công ty Bulgari (người mua). Người bán kiện người mua ra trọng tài đòi người mua bồi thường thiệt hại do người mua không mở thư tín dụng (L/C). Người mua cho rằng mình không mở thư tín dụng là do gặp bất khả kháng. Hai bên tranh cãi về sự kiện bất khả kháng mà bên mua viện dẫn. Tranh chấp được xét xử tại Trung tâm trọng tài quốc tế Paris, phán quyết số 7197/1992. Diễn biến vụ việc: Năm 1990, người bán và người mua ký kết một hợp đồng xuất khẩu hàng hóa theo mẫu. Các bên thỏa thuận thanh toán bằng thư tín dụng mở trước một ngày đã được ấn định và hàng hóa phải được giao theo điều kiện DAF (INCOTERM 1990) tại biên giới Áo – Bungari bốn tuần sau khi mở thư tín dụng. Người mua không thực hiện nghĩa vụ của mình là mở thư tín dụng trong thời hạn đã được quy định trong hợp đồng và trong cả thời gian được gia hạn thêm bởi người bán. Người bán kiện người mua ra trọng tài, đòi bồi thường các thiệt hại phát sinh do người mua không thực hiện hợp đồng. Người mua phản bác lại và cho rằng thư tín dụng không được mở là do Chính phủ Bulgari đã ra lệnh đình chỉ thanh toán các khoản nợ nước ngoài. Đây là sự kiện bất khả kháng và vì vậy, người mua được hoàn toàn miễn trách, không phải bồi thường thiệt hại. Phán quyết của trọng tài Trọng tài cho rằng hợp đồng được điều chỉnh bởi Công ước Viên năm 1980 của Liên Hợp Quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG) vì cả Áo và Bungari đều là thành viên của Công ước này. Trọng tài dẫn chiếu điều Công ước Viên (CISG), theo đó, người mua có nghĩa vụ thanh toán tiền hàng, bao gồm các việc áp dụng các biện pháp tuân thủ các thủ tục mà hợp đồng hoặc luật lệ đòi hỏi để có thể thực hiện được thanh toán tiền hàng. Trọng tài cho rằng việc Chính phủ Bulgari yêu cầu đình chỉ thanh toán các khoản nợ nước ngoài không phải là một trường hợp “bất khả kháng” làm cho người mua không thể mở thư tín dụng được. Theo điều 79 khoản 1 CISG, sự kiện bất khả kháng là một trở ngại nằm ngoài sự kiểm soát của các bên, các bên không lường trước được vào lúc ký kết hợp đồng và các bên không tránh được cũng như không khắc phục được các hậu quả của sự kiện này. Trong tranh chấp trên, việc Chính phủ Bulgari ra lệnh đình chỉ thanh toán các khoản nợ nước ngoài là một sự kiện xảy ra một cách khách quan, ngoài tầm kiểm soát của người mua. Tuy nhiên lệnh đình chỉ đó đã được thông báo vào thời điểm ký kết hợp đồng, vì vậy người mua chắc chắn đã phải tiên liệu được rằng lệnh đình chỉ đó sẽ gây khó khăn cho việc mở thư tín dụng.

Như vậy, sự kiện này không phải là “không thể lường trước được”. Hơn nữa, trên thực tế, người mua không chứng minh được rằng việc không mở được thư tín dụng là hệ quả của lệnh đình chỉ đó. Với những lập luận đó, trọng tài ra phán quyết sự kiện mà người mua viện dẫn không phải là sự kiện bất khả kháng

nên người mua không được miễn trách mà phải bồi thường cho người bán do không thực hiện nghĩa vụ.

#### 2.2.1.2. Về sự kiện bất khả kháng là “giá thị trường bất ngờ tăng”

Diễn biến vụ việc: Tranh chấp xảy ra giữa một công ty Pháp (người bán) và một công ty Hà Lan (người mua). Người bán và người mua ký kết với nhau một số hợp đồng mua bán ống thép, trong đó không có điều khoản quy định về điều chỉnh giá. Sau khi ký kết hợp đồng và trước khi giao hàng, giá thép bất ngờ tăng lên 70%. Người bán cố gắng thương lượng một giá bán cao hơn nhưng người mua nhất quyết từ chối và yêu cầu được giao hàng với giá bán đã thống nhất theo hợp đồng được ký kết. Người bán không giao hàng, do đó người mua khởi kiện ra Tòa án có thẩm quyền của Bỉ. Luật áp dụng để giải quyết tranh chấp trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nói trên là Công ước Vienna năm 1980 của Liên Hợp Quốc về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG). Phán quyết của tòa án: Phán quyết của Tòa sơ thẩm ngày 25/1/2005: Tòa sơ thẩm cho rằng người mua ở trong tình thế áp dụng “học thuyết về hoàn cảnh không thể dự đoán được” (theory of imprévision). Tuy nhiên Tòa nhận định rằng CISG không điều chỉnh hoàn cảnh đặt ra bởi học thuyết này, do đó từ chối áp dụng việc xem xét lại giá bán của hợp đồng dựa trên học thuyết nói trên. Phán quyết của Tòa phúc thẩm: Phán quyết sơ bộ ngày 29/6/2006: Tòa phúc thẩm công nhận người mua ở trong hoàn cảnh của “học thuyết về hoàn cảnh không thể dự đoán được”, tuy nhiên Tòa sơ thẩm từ chối việc xem xét lại giá bán do CISG không điều chỉnh vấn đề này là không chính xác. Bên cạnh đó, Tòa cũng cho rằng Tòa sơ thẩm từ chối áp dụng việc xem xét lại giá bán mà không hề tìm hiểu luật áp dụng dựa trên các quy tắc của tư pháp quốc tế và liệu luật áp dụng đó có loại trừ việc xem xét lại giá bán không. Phán quyết chung thẩm ngày 15/2/2007: Tòa khẳng định CISG không có quy định nào liên quan đến việc điều chỉnh giá trong những trường hợp bất thường không thể dự liệu, tuy nhiên việc điều chỉnh giá cũng không vi phạm các nguyên tắc của CISG. Tòa xác định luật áp dụng là luật của Pháp dựa vào Điều 7(2) của CISG, từ đó cho phép các bên thương lượng lại hợp đồng xuất phát từ nguyên tắc thiện chí. Việc người bán từ chối giao hàng nếu giá bán không được điều chỉnh hợp lý không vi phạm hợp đồng mà chính người mua đã vi phạm nguyên tắc thiện chí khi từ chối thương lượng lại giá bán. Phán quyết của Tòa Pháp án/Tòa Tối cao ngày 19/6/2009: Tòa Pháp án bác bỏ việc áp dụng luật nội địa của Pháp. Tòa nhận định Tòa phúc thẩm đã áp dụng sai Điều 7 của CISG, theo đó khi diễn giải CISG cần đảm bảo sự thống nhất trong việc áp dụng Công ước và tôn trọng thiện chí trong thương mại quốc tế. Ngoài ra, những vấn đề liên quan mà không được quy định trong Công ước thì sẽ được giải quyết theo các nguyên tắc chung dựa trên đó Công ước được thiết lập, trong trường hợp không có nguyên tắc phù hợp thì mới giải quyết theo luật áp dụng được xác định theo các nguyên tắc của tư pháp quốc tế.

Từ đó, Tòa Phá án nhận định giá thép tăng là sự kiện không thể lường trước, là sự thay đổi về hoàn cảnh mà trong đó việc tiếp tục thực hiện hợp đồng với điều kiện hiện tại sẽ gây thiệt hại nghiêm trọng cho người bán. Tòa ra phán quyết yêu cầu các bên đàm phán lại hợp đồng trên tinh thần thiện chí. Ngoài ra, Tòa Phá án cũng cho rằng Tòa phúc thẩm nhận định việc người bán từ chối giao hàng nếu giá bán không được điều chỉnh thì không vi phạm hợp đồng là không phù hợp với nguyên tắc pacta sunt servanda tại Điều 71 của CISG. Bình luận và bài học kinh nghiệm Có hai vấn đề cần lưu tâm qua tranh chấp này: Thứ nhất, phán quyết của Tòa Phá án Bỉ đã thiết lập một nền tảng quan trọng cho việc áp dụng các nguyên tắc của luật thương mại quốc tế đối với những tình huống không được điều chỉnh trực tiếp bởi CISG, cụ thể là các nguyên tắc dựa trên quy định của Nguyên tắc UNIDROIT. Tuy nhiên, phán quyết này cũng chỉ mang tính chất đơn lẻ, một vụ việc tương tự sẽ được giải quyết ra sao trong thực tế phụ thuộc rất nhiều vào các tình tiết khách quan của vụ việc cụ thể đó. Đặc biệt lưu ý là trong hệ thống thông luật, học thuyết về “khó khăn kinh tế” hầu như rất kém phát triển.

*2.2.1.3. Về sự kiện bất khả kháng trong điều khoản thỏa thuận của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế*

Nguyên đơn : Bên mua Đức; Bị đơn : Bên bán Việt Nam.

Diễn biến vụ việc: Ngày 15 tháng 8 năm 1979, Nguyên đơn đã ký hợp đồng mua của Bị đơn 5000 m<sup>3</sup> gỗ dán và 5000 m<sup>3</sup> gỗ khối theo những điều kiện sau:

Thứ nhất, chuyển hàng đầu tiên gồm 3000 m<sup>3</sup> gỗ dán và 1000 m<sup>3</sup> gỗ khối sẽ được giao trong vòng hai tháng kể từ ngày mở thư tín dụng;

Thứ hai, chuyển hàng thứ hai gồm 2000 m<sup>3</sup> gỗ dán và 2000 m<sup>3</sup> gỗ khối sẽ được giao sau chuyển thứ nhất một tháng, Ba, chuyển hàng thứ ba gồm 2000 m<sup>3</sup> gỗ khối sẽ được giao sau chuyển thứ hai một tháng. Bốn, các điều kiện khác: thanh toán bằng L/C có xác nhận và không huỷ ngang; bảo đảm thực hiện hợp đồng trị giá 5% tổng trị giá hợp đồng do Bị đơn cấp "ngay sau khi L/C tương ứng được mở"; Điều khoản về phạt do giao chậm; Điều khoản về trọng tài quốc tế ICC; Điều khoản về bất khả kháng trong đó nêu rõ: 1) Trong trường hợp xảy ra sự kiện bất khả kháng, bên bán có trách nhiệm thông báo với bên mua ngay sau khi sự kiện này xảy ra; 2) Sự biến động của tiền tệ cũng như việc tăng giá sẽ không được coi là bất khả kháng.

Sau khi hợp đồng được ký kết, Bảo đảm thực hiện hợp đồng được Bị đơn gửi tới Nguyên đơn ngày 22 tháng 11 năm 1979. Tương ứng theo đó, chuyển hàng cuối cùng phải được giao muộn nhất là ngày 22 tháng 3 năm 1980. Ngày 26 tháng 11 năm 1979, hai thư tín dụng có thời hạn tới ngày 22 tháng 2 năm 1980, một cho lô gỗ dán và một cho lô gỗ khối mà người thụ hưởng là Bị đơn, đã được xác nhận. Về phần mình, Nguyên đơn cũng đã ký hợp đồng bảo hiểm cho hàng hoá và chỉ định công ty giám định để kiểm tra chất lượng hàng hoá

được giao. Ngày 14 tháng 12 năm 1979, Bị đơn thông báo cho Nguyên đơn bằng Telex rằng do mưa lớn, thiếu nhiên liệu và một số lý do khác, họ không thể giao hàng theo đúng lịch định. Ngày 16 tháng 12 năm 1979 chuyến hàng đầu tiên chỉ có 218,671 m<sup>3</sup> gỗ dán và 415,904 m<sup>3</sup> gỗ khối đã rời Việt Nam đi Đức. Sau đó, Bị đơn thông báo cho Nguyên đơn hẹn sẽ gửi chuyến hàng thứ hai gồm 2500 m<sup>3</sup> gỗ dán và 1500 m<sup>3</sup> gỗ khối vào cuối tháng 1 năm 1980. Nguyên đơn đồng ý đề nghị này của Bị đơn. Tuy nhiên trên thực tế điều này đã không được thực hiện. Nguyên đơn sau đó đã phải nhắc nhở Bị đơn vài lần, đề nghị được thông báo chi tiết về chuyến hàng giao ngày 7 tháng 3 năm 1980, đồng thời xin gia hạn thư tín dụng cũng như chấp nhận gia hạn thời hạn giao hàng cho tới ngày 31 tháng 5 năm 1980. Bị đơn đã không hề có động thái gì và thực tế đã không tiến hành giao chuyến hàng thứ hai. Ngày 2 tháng 5 năm 1980, hai bên đã đồng ý gặp nhau để bàn bạc về việc thực hiện hợp đồng. Ngày 7 tháng 5 năm 1980, viện cứ rằng mình đã phải chịu những tổn thất do giá dầu tăng, Bị đơn đề nghị tăng giá lên 40%. Nguyên đơn không chấp nhận yêu cầu này. Bị đơn muốn huỷ bỏ hợp đồng với lý do bất khả kháng và đòi được thanh toán tiền hàng cho chuyến hàng đầu tiên đã giao. Cho đến thời điểm này Nguyên đơn đã có được lệnh phong tỏa Bảo đảm thực hiện hợp đồng cùng hai thư tín dụng theo quyết định của toà sơ thẩm Damascus. Ngày 25 tháng 8 năm 1981, Nguyên đơn đưa sự việc ra Toà trọng tài của Phòng Thương mại Quốc tế (ICC).

Phán quyết của trọng tài: Về việc vi phạm hợp đồng của Bị đơn: Khi thời hạn giao hàng trong hợp đồng đã hết, Nguyên đơn đã gia hạn thư tín dụng cho tới ngày 31 tháng 5 năm 1980 cũng đồng thời là gia hạn thêm cho việc giao hàng tới ngày đó. Việc làm này đã được cả hai bên thừa nhận. Mặc dù vậy, Bị đơn vẫn không thực hiện được việc giao hàng trong thời gian được gia hạn này. Bản thân điều này đã cấu thành lỗi vi phạm hợp đồng của Bị đơn. Những gì xảy ra sau ngày 31 tháng 5 năm 1980 không được tính tới vì các bên không có một thoả thuận thêm nào về việc gia hạn thời hạn giao hàng. Bất khả kháng: Sau khi xem xét giải trình của Bị đơn về trường hợp bất khả kháng và điều khoản về Bất khả kháng trong hợp đồng, “Ủy ban trọng tài không thể chấp nhận lý do không thực hiện hợp đồng mà Bị đơn đưa ra là bất khả kháng” vì trên thực tế, cho tới ngày 31 tháng 5 năm 1980 (ngày hết hạn của thư tín dụng sau khi đã được gia hạn thêm) Bị đơn đã không hề đề cập một cách cụ thể bằng Telex về bất khả kháng, vấn đề này chỉ được đưa ra trong cuộc thương thảo cuối tháng 7 cùng năm tại Damascus.

Từ vụ việc trên, có thể thấy, việc xây dựng điều khoản bất khả kháng chặt chẽ, nhưng trong quá trình thực hiện vẫn có thể phát sinh tranh chấp, khởi nguồn từ chính mỗi bên. Vì vậy, trong quá trình thực hiện hợp đồng, các bên phải thiện chí, cùng nhau trao đổi bàn bạc chứ không thể viện dẫn vào trường hợp bất khả kháng để trốn tránh nghĩa vụ thực hiện hợp đồng.

### **2.2.2. Thực hiện tình huống bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế trong nước**

Bên cạnh các tình huống tranh chấp trên thế giới, tại Việt Nam các tranh chấp phát sinh về sự kiện bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế đang diễn ra ngày một nhiều hơn với những diễn biến phức tạp hơn. Vì vậy, nghiên cứu các vụ việc diễn ra trong nước sẽ giúp chúng ta tránh được những sai lầm đã phạm phải trong tương lai và nhanh chóng hòa nhập với giao thương quốc tế. Trong các vụ việc tranh chấp về tình huống bất khả kháng trong hợp đồng thương mại quốc tế của doanh nghiệp Việt Nam, phải kể đến vụ việc sau đây:

Diễn biến vụ việc: Nguyên đơn : Người mua Việt Nam Bị đơn : Người bán Ấn Độ Nguyên đơn ký hợp đồng số 09/95 ngày 20 tháng 9 năm 1995 mua của Bị đơn 20.000 MT± 4% Xi măng Kumgang với giá 55USD/MT CNF.FO cảng Nha Trang, giao hàng vào tháng 12 năm 1995, thanh toán bằng L/C không huỷ ngang, trả tiền ngay, L/C phải được mở trước ngày 30 tháng 9 năm 1995. Hợp đồng qui định: Nếu bất kỳ bên nào không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ hợp đồng vì các trường hợp bất khả kháng như bão, động đất, lũ lụt, hoả hoạn, núi lửa phun, chiến tranh, đình công, bạo động của quần chúng, lệnh cấm của chính phủ, nhà máy sản xuất bị đóng cửa thì được miễn trách. Theo Điều 15 Hợp đồng, “Nếu chậm giao hàng do những nguyên nhân khác với Điều 14 thì 10 ngày chậm đầu tiên không phải nộp phạt. Sau đó phạt 0,7% trị giá lô hàng cho mỗi tuần chậm trễ cho đến khi đạt tới tối đa là 3% trị giá lô hàng giao chậm”. Trên thực tế, Nguyên đơn đã mở L/C vào ngày 25 tháng 9 năm 1995 cho Bị đơn hưởng lợi. Ngày 29 tháng 9 năm 1995 Nguyên đơn đã ký hợp đồng bán lại lô xi măng cho người mua nội địa.

Cuối tháng 11 và cả tháng 12 năm 1995 Nguyên đơn nhiều lần giục Bị đơn giao hàng, Bị đơn vài lần điện cam kết sẽ giao hàng nhưng rồi vẫn chưa giao. Ngày 20 tháng 12 năm 1995 Nguyên đơn nhận được từ Bị đơn giấy chứng nhận bất khả kháng do bộ phận thương mại thuộc Đại sứ quán của nước người cung cấp đóng tại thủ đô Ấn Độ cấp ngày 25 tháng 11 năm 1995 cho Bị đơn theo Hợp đồng mua bán số 02/95 được ký kết giữa Bị đơn và người cung cấp. Hợp đồng số 02/95 này được ký ngày 4 tháng 7 năm 1995 với số lượng 60.000 MT xi măng Kumgang. Nguyên đơn không thừa nhận Bị đơn gặp bất khả kháng, tiếp tục yêu cầu Bị đơn giao hàng, nhưng đến ngày 15 tháng 6 năm 1996 Bị đơn vẫn không giao hàng. Ngày 20 tháng 6 năm 1996 Bị đơn gửi cho Nguyên đơn hai bản photo giấy chứng nhận bất khả kháng do bộ phận thương mại thuộc Đại sứ quán của nước người cung cấp đóng tại nước sở tại cấp ngày 21 tháng 1 năm 1996 cho Bị đơn và một bản photo giấy chứng nhận bất khả kháng của Ủy ban xúc tiến thương mại quốc tế của nước người cung cấp đề ngày 5 tháng 5 năm 1996. Cả ba giấy chứng nhận này do người cung cấp gửi cho Bị đơn, Bị đơn photo gửi cho Nguyên đơn. Trong các bản photo giấy chứng nhận bất khả kháng đó đều ghi: ở nước người cung cấp bị mưa lớn và lũ lụt, đường sá bị sạt lún

nặng, không chở nguyên liệu vào nhà máy được, nhà máy bị hư hỏng nặng phải ngừng sản xuất.

Bị đơn biện luận rằng Bị đơn ký hợp đồng mua xi măng của nhà cung cấp thuộc nước thứ ba nhưng vì nhà cung cấp gặp bất khả kháng (nhà máy ngừng sản xuất) không giao được hàng cho Bị đơn nên Bị đơn không giao được hàng cho Nguyên đơn. Do đó Bị đơn cũng được coi là gặp bất khả kháng và được miễn trách. Giấy chứng nhận bất khả kháng do Đại sứ quán và Ủy ban xúc tiến thương mại quốc tế của nước người cung cấp được coi là bằng chứng về bất khả kháng của Bị đơn. Tại phiên họp xét xử Bị đơn không xuất trình được bằng chứng về thời gian, địa điểm xảy ra lũ lụt ở nước người cung cấp, trong khi đó Nguyên đơn xuất trình được bằng chứng chứng minh địa điểm xảy ra lũ lụt, thời gian xảy ra lũ lụt là tháng 8 năm 1995. Sau khi lũ lụt xảy ra ở nước người cung cấp, Nguyên đơn đã điện hỏi Bị đơn là có xi măng không, nếu có thì mới ký hợp đồng, nếu không thì không ký. Bị đơn thừa nhận là đã điện hỏi người cung cấp về xi măng, người cung cấp điện trả lời là mặc dù đang gặp nhiều khó khăn do lũ lụt nhưng sẽ có xi măng giao và do đó Bị đơn đã ký Hợp đồng số 09/95 ngày 20 tháng 9 năm 1995 với Nguyên đơn. Tuy vậy, Bị đơn vẫn yêu cầu được miễn trách vì: người cung cấp gặp bất khả kháng thật sự cho nên Bị đơn cũng được coi là gặp bất khả kháng, bởi Điều 14 Hợp đồng quy định nhà máy sản xuất bị đóng cửa cũng là một trường hợp bất khả kháng; và không phải là Bị đơn không giao hàng mà là chưa giao hàng vì người cung cấp còn đang khắc phục khó khăn để có hàng giao. Phán quyết của trọng tài: Việc Bị đơn không giao hàng và vấn đề bất khả kháng do Bị đơn nêu ra: Căn cứ vào bằng chứng của vụ kiện, vào ý kiến trình bày của hai bên tại phiên họp xét xử, Ủy ban trọng tài phân tích như sau:

Thứ nhất, Bị đơn không giao hàng là vi phạm hợp đồng do hai bên đã ký kết.

Thứ hai, lý do mà Bị đơn nêu ra không được công nhận là bất khả kháng bởi vì: Một là, lũ lụt xảy ra ở nước người cung cấp vào tháng 8 năm 1995 là bất khả kháng đối với người cung cấp hàng cho Bị đơn theo Hợp đồng 02/95, vì Hợp đồng này ký ngày 4 tháng 7 năm 1995 mà lũ lụt xảy ra vào tháng 8 năm 1995 làm cho người cung cấp không giao được hàng cho Bị đơn. Bị đơn không trực tiếp gặp bất khả kháng vì lũ lụt không xảy ra ở nước của Bị đơn. Hai là, bị đơn (Công ty Ấn Độ) đã biết lũ lụt xảy ra ở nước người cung cấp (nước thứ ba) nhưng không tính toán kỹ, tin vào sự thông báo không có bảo đảm của người cung cấp, vẫn ký hợp đồng bán lại lô hàng cho Nguyên đơn (Công ty Việt Nam) vào ngày 20 tháng 9 năm 1995, thì phải có nghĩa vụ giao hàng theo đúng hợp đồng. Không giao được hàng cho Nguyên đơn, Bị đơn phải tự chịu trách nhiệm. Bị đơn biết lũ lụt xảy ra và hậu quả của nó trước khi ký hợp đồng thì rõ ràng lũ lụt này không phải là bất khả kháng, căn cứ miễn trách nhiệm cho Bị đơn về việc không giao hàng, bởi vì bất khả kháng phải là hiện tượng không lường trước được (không dự kiến được) vào lúc ký hợp đồng và không thể khắc phục được khi nó xảy ra.

Thứ ba, lập luận của Bị đơn về việc "nhà máy sản xuất bị đóng cửa" là một trường hợp bất khả kháng là không có căn cứ, không hợp lý, bởi lẽ:

+ Nhà máy sản xuất bị đóng cửa là hậu quả của lũ lụt xảy ra ở nước người cung cấp, mà lũ lụt đó không được công nhận là bất khả kháng, căn cứ miễn trách cho Bị đơn như đã phân tích.

+ Bị đơn đã biết nhà máy sản xuất bị đóng cửa trước khi ký hợp đồng bán hàng cho Nguyên đơn, cho nên việc nhà máy bị đóng cửa trong trường hợp này không được thừa nhận là bất khả kháng đối với Bị đơn.

Thứ ba, ý kiến của Bị đơn về việc Bị đơn chưa giao hàng chứ không phải là không giao hàng là không có căn cứ hợp lý, bởi vì thời hạn giao hàng là tháng 12 năm 1995, mà đến 15 tháng 6 năm 1996 hàng vẫn chưa được giao thì hoàn toàn có thể kết luận là Bị đơn không giao hàng. Lý do là không thể bắt Nguyên đơn (người mua) chờ đợi việc giao hàng quá lâu sau khi kết thúc thời hạn giao hàng. Nếu làm như thế thì Nguyên đơn không đạt được mục đích của hợp đồng và phá vỡ kế hoạch kinh doanh bình thường của Nguyên đơn. Mặt khác, sau khi kết thúc thời hạn giao hàng mà hàng vẫn chưa được giao thì người mua chỉ chờ đợi hàng trong một thời gian hợp lý chứ không thể chờ đợi vô thời hạn được, trừ khi Hợp đồng có quy định khác. Từ sự phân tích đó, Ủy ban trọng tài kết luận Bị đơn phải chịu trách nhiệm trước Nguyên đơn về việc không giao hàng. Về 199.100 USD là số tiền thiệt hại do Nguyên đơn đòi: Về tiền phạt đã phải trả cho người mua nội địa 70.000 USD: Vì Hợp đồng không quy định nộp phạt nên Bị đơn phải bồi thường thiệt hại phát sinh từ việc không giao hàng. Vì Bị đơn không giao hàng nên Nguyên đơn không có hàng giao cho người mua nội địa, do vậy tiền phạt phải trả cho người mua nội địa được coi là khoản thiệt hại phát sinh cho Nguyên đơn, Nguyên đơn đã cung cấp đầy đủ bằng chứng về khoản thiệt hại này, do đó Ủy ban trọng tài thừa nhận khoản tiền 70.000 USD. Về 56.700 USD là tiền lãi ngân hàng trên số tiền ký quỹ mở L/C: Tiền lãi ngân hàng trên số tiền ký quỹ mở L/C cũng được coi là một khoản thiệt hại của Nguyên đơn, vì nếu không ký quỹ số tiền này để mở L/C thì Nguyên đơn có thể gửi tiền vào ngân hàng để lấy lãi. Nguyên đơn ký quỹ mở L/C để nhận được hàng từ Bị đơn, nhưng Bị đơn không giao hàng, do đó Bị đơn phải bồi thường tiền lãi 56.700 USD đó cho Nguyên đơn.

### **Kết luận chương 2**

Với các phân tích và diễn giải trên đây, rút ra một số vấn đề về việc hoàn thiện hệ thống pháp luật và xây dựng điều khoản bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa như sau: thực trạng các quy định của pháp luật Việt Nam về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế còn tồn tại nhiều bất cập. Nội dung và hình thức hợp đồng còn quy định thiếu nhất quán trong các văn bản pháp luật. Các hình thức trách nhiệm quy định chưa đầy đủ, thiếu nhất quán và nằm rải rác ở nhiều văn bản khác nhau, dẫn đến việc áp dụng trong thực tiễn gặp không ít khó khăn. Vì vậy cần học hỏi và rút kinh nghiệm từ hệ thống pháp luật trên thế giới.



## CHƯƠNG 3

### **ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ THỰC THI PHÁP LUẬT VỀ TRƯỜNG HỢP BẤT KHẢ KHÁNG TRONG HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ**

#### **3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

Thứ nhất, xây dựng hệ thống cơ chế, chính sách pháp luật về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế đầy đủ đồng bộ, minh bạch, bình đẳng, tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của thị trường và phù hợp với các chuẩn mực cũng như các cam kết quốc tế của Việt Nam. Thứ hai, xây dựng môi trường pháp luật về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo các chuẩn mực và thông lệ quốc tế.

Thứ ba, xây dựng cơ chế giám sát các doanh nghiệp BHPNT khi triển khai các sản phẩm bảo hiểm, xây dựng biểu phí, chi hoa hồng bảo hiểm... phải thuận tiện và phù hợp với chuẩn mực chung quốc tế, thống nhất áp dụng chung cho tất cả các doanh nghiệp để tạo sự cạnh tranh bình đẳng giữa các doanh nghiệp. Kiên quyết xử phạt nghiêm khắc và công khai để ngăn cản sự “phá rào” của các doanh nghiệp. Thứ sáu, tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật theo chuẩn mực và thông lệ quốc tế, nâng cao năng lực quản lý nhà nước về KDBH đáp ứng tốt yêu cầu của hội nhập

#### **3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

##### ***3.2.1. Hoàn thiện một cách đồng bộ các văn bản pháp luật Việt Nam về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

Hoàn thiện một cách đồng bộ hệ thống pháp luật Việt Nam về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là một yêu cầu đòi hỏi của thực tiễn. Thực tế hiện nay có rất nhiều sự chồng chéo và quy định chưa rõ ràng về bất khả kháng, cụ thể:

Về Trở ngại khách quan, đây là một khái niệm độc lập hoàn toàn so với sự kiện bất khả kháng. Tại điều 156 Bộ luật dân sự 2015, sau khi giải thích sự kiện bất khả kháng là gì, thì “Trở ngại khách quan” được ghi nhận là những trở ngại do hoàn cảnh khách quan tác động làm cho người có quyền, nghĩa vụ dân sự không thể biết về việc quyền, lợi ích hợp pháp của mình bị xâm phạm hoặc không thể thực hiện được quyền hoặc nghĩa vụ dân sự của mình”.

Vì vậy, kiến nghị cần phải khẩn trương hoàn thiện sửa đổi bổ sung bộ luật tố tụng dân sự với đầy đủ các quy định để tòa án có đủ thẩm quyền giải quyết một cách có hiệu quả các tranh chấp thương mại đáp ứng với yêu cầu đòi hỏi của thực tế trong mua bán hàng hóa trong nước cũng như mua bán hàng hóa quốc tế. Bên cạnh đó, việc hoàn thiện đồng bộ các văn bản pháp luật của Việt Nam về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, đồng thời để lĩnh vực kinh doanh mua bán hàng hóa quốc tế được thuận lợi thì chúng ta cần phải tham gia ký kết

các Hiệp định thương mại đa phương hoặc song phương với các nước và sớm phê chuẩn các điều ước quốc tế có liên quan.

### ***3.2.2. Hoàn thiện theo hướng tương thích với pháp luật quốc tế***

Trong thương mại quốc tế, một khái niệm gần giống với bất khả kháng, đó là “Hoàn cảnh khó khăn” (Hardship), đây là vấn đề chưa được quy định một cách cụ thể trong hệ thống pháp luật Việt Nam. Hoàn cảnh khó khăn được nhắc đến trong Bộ nguyên tắc trong hợp đồng thương mại quốc tế (viết tắt là PICC - Principles of International Commercial Contracts) của Viện Thống nhất Tư pháp Quốc tế (viết tắt theo tiếng Pháp là UNIDROIT - Institut International pour l'Unification des Droits Privés). Đây là bộ quy tắc được áp dụng rất phổ biến trong thương mại quốc tế cùng với Công ước Viên 1980 về mua bán hàng hóa quốc tế (CISG). Phiên bản mới nhất là PICC 2010 đã quy định: Hoàn cảnh khó khăn được xác lập khi xảy ra các sự kiện làm thay đổi cơ bản sự cân bằng giữa các nghĩa vụ hợp đồng, hoặc do chi phí thực hiện nghĩa vụ tăng lên, hoặc do giá trị của nghĩa vụ đối trừ giảm xuống.

### **3.3. Một số kiến nghị hoàn thiện pháp luật Việt Nam về bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

#### ***3.3.1. Kiến nghị đề xuất nhằm hoàn thiện hệ thống pháp luật Việt Nam về bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

Điều khoản bất khả kháng là điều khoản quan trọng trong hợp đồng nói chung và trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nói riêng. Bởi, đây là một trường hợp của việc miễn trách nhiệm khi một bên không thực hiện hoặc vi phạm hợp đồng. Vì vậy, nó có ảnh hưởng rất to lớn đến quyền và lợi ích của cả hai chủ thể ký kết hợp đồng. Luật Thương mại Việt Nam, cũng như Bộ luật dân sự, công nhận về quyền được miễn trách nhiệm của một bên khi vi phạm hợp đồng do tình huống bất khả kháng xảy ra, tuy nhiên lại không quy định cụ thể về những trường hợp bất khả kháng. Chính vì vậy, nên thực tế các doanh nghiệp gặp không ít khó khăn trong việc áp dụng. Bởi, cùng một vấn đề nhưng có quan điểm cho là bất khả kháng, có quan điểm cho là trở ngại khó khăn, quan điểm cho là tình huống bất ngờ. Vậy thì quan điểm nào đúng? Việc bảo đảm quyền và lợi ích hợp pháp của hai bên có được công bằng? Trong khi đó, đặc biệt là trong các hợp đồng mua bán hàng hóa có yếu tố quốc tế thì các rủi ro luôn túc trực bên cạnh doanh nghiệp, nhưng trong hợp đồng giữa hai bên cũng không thể liệt kê được hết các loại rủi ro. Hơn nữa, việc liệt kê rủi ro là phương án thủ công.

Hai là, điều luật quy định rằng, bên vi phạm nghĩa vụ phải thông báo ngay cho bên kia biết. Đây thực sự là một quy định không hợp lí cả về mặt lí luận lẫn thực tiễn. Vì trong rất nhiều trường hợp việc thông báo ngay là điều không thể.

Ba là, quy định “nếu bên vi phạm không thông báo hoặc không thông báo kịp thời cho bên kia thì phải bồi thường thiệt hại”, được đặt trong khoản 2 của điều 295, ngay sau cụm từ “khi trường hợp miễn trách nhiệm chấm dứt, bên vi phạm hợp đồng phải thông báo ngay cho bên kia biết”, và chỉ cách nhau bởi dấu

“;” mà không xuống đoạn. Điều này khiến chúng ta phải hiểu, cụm từ “nếu bên vi phạm không thông báo hoặc không thông báo kịp thời cho bên kia thì phải bồi thường thiệt hại” chỉ bổ nghĩa cho đoạn “khi trường hợp miễn trách nhiệm chấm dứt, bên vi phạm hợp đồng phải thông báo ngay cho bên kia biết”.

Ngoài ra, từ những quy định pháp lí nêu trên có một điều mà chúng ta cần phải lưu ý, đó là: các quy định nêu trên chỉ hàm chứa sự kiện bất khả kháng là nguyên nhân của việc không thực hiện được nghĩa vụ mới là căn cứ miễn trách nhiệm. Điều đó có nghĩa, nếu trở ngại khách quan không ảnh hưởng gì đến việc thực hiện nghĩa vụ, nhưng lại ảnh hưởng đến hậu quả của việc thực hiện nghĩa vụ thì vẫn không được coi là bất khả kháng. Có thể nói rằng đây chính là một điểm thiếu sót của các quy định pháp lí nêu trên.

### ***3.3.2. Giải pháp đảm bảo thực thi pháp luật về bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

Bên cạnh việc xây dựng điều khoản bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế thật chặt chẽ và rõ ràng; bên cạnh việc hoàn thiện hệ thống pháp luật một cách đồng bộ và tương thích với pháp luật thế giới, các doanh nghiệp Việt Nam khi tham gia giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế cũng cần có những biện pháp đảm bảo cho mình nhằm hạn chế tối đa rủi ro khi những tình huống bất khả kháng xảy ra. Một trong những biện pháp đó là việc mua bảo hiểm cho hàng hóa giao dịch. Hiện nay, bảo hiểm đã là một khái niệm rất quen thuộc trong việc đảm bảo an toàn trong lĩnh vực nhân thọ cũng như phi nhân thọ. Việc các bên ký hợp đồng mua bảo hiểm rủi ro cho hàng hóa của mình mua hoặc bán được coi là một giải pháp cuối cùng tương đối hiệu quả trong việc hạn chế tối đa tổn thất khi xảy ra các tình huống bất khả kháng gây thiệt hại vật chất. Tất nhiên, xét về sự phong phú của đời sống thì bảo hiểm đôi khi khó có thể áp dụng trong mọi hợp đồng. Đồng thời, về thực tiễn áp dụng thì không phải doanh nghiệp nào cũng chấp nhận bỏ ra một khoản tiền không nhỏ cho việc bảo hiểm mà có thể rủi ro sẽ không xảy ra. Tuy nhiên, đứng trên phương diện pháp lý và đảm bảo lợi ích thì việc mua bảo hiểm là biện pháp tối ưu cho hạn chế rủi ro của trường hợp bất khả kháng mang lại đối với doanh nghiệp. Nhưng năm gần đây, pháp luật về bảo hiểm và kinh doanh bảo hiểm Việt Nam đang dần hoàn thiện và trở nên tương đối đầy đủ, rõ ràng.

Theo Luật kinh doanh bảo hiểm 2000, thì các loại nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ bao gồm: bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn con người; bảo hiểm tài sản và bảo hiểm thiệt hại; bảo hiểm hàng hóa vận chuyển đường bộ, đường biển, đường sông, đường sắt và đường không; bảo hiểm hàng không; bảo hiểm xe cơ giới; bảo hiểm cháy, nổ; bảo hiểm thân tàu và trách nhiệm dân sự của chủ tàu; bảo hiểm trách nhiệm chung; bảo hiểm tín dụng và rủi ro tài chính; bảo hiểm thiệt hại kinh doanh; bảo hiểm nông nghiệp. Theo đó, các nghiệp vụ trên đã khá bao quát và thuận tiện cho doanh nghiệp tham gia mua bảo hiểm vật chất cũng như bảo hiểm sự kiện hay bảo hiểm rủi ro xảy ra. Như thế, trong quá trình

giao kết hợp đồng cũng như kinh doanh, doanh nghiệp có thể có thêm một giải pháp đảm bảo nữa cho quyền và lợi ích của mình.

### **Kết luận chương 3**

Việc hoàn thiện này, tác giả cũng đưa ra quan điểm của mình, đó là phải hoàn thiện theo hướng đồng bộ các văn bản pháp luật, đồng thời phải hoàn thiện theo hướng tương thích với pháp luật quốc tế. Bên cạnh đó cũng cần phải sửa đổi bổ sung một số điều liên quan trong luật chung và các luật chuyên ngành. Đồng thời, tham gia ký kết, phê chuẩn các điều ước quốc tế có liên quan, ký kết các hiệp định thương mại song phương và đa phương. Đối với việc xây dựng điều khoản bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế cần rõ ràng, cụ thể, theo phương pháp tổng phân hợp.

### **KẾT LUẬN**

Để thực hiện thắng lợi công cuộc công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước, chính sách phát triển kinh tế luôn là vấn đề trọng tâm, cấp bách hàng đầu. Vậy, muốn nền kinh tế phát triển nhanh, mạnh và vững chắc thì cần phải tạo ra cho nó những yếu tố thuận lợi, những yếu tố đó vừa mang tính tiên quyết vừa mang tính đòn bẩy trọng yếu của sự phát triển. Một trong những yếu tố đó là pháp luật. Pháp luật về kinh tế và thương mại đóng một vai trò quan trọng có tính then chốt và mang tính “đột phá” trong quá trình phát triển kinh tế đất nước. Trong đó vấn đề quy định về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là một trong những trọng tâm cần phải nghiên cứu và hoàn thiện. Bởi vì môi trường pháp lý có thuận lợi thì mới có thể tạo ra môi trường kinh doanh màu mỡ, và chính sự màu mỡ đầy sẽ đem lại lợi nhuận kinh tế cao từ bên ngoài thôn qua buôn bán và thu hút đầu tư.

Vì vậy, hiểu biết và nắm chắc các quy định của pháp luật và tập quán thương mại quốc tế cũng như pháp luật các nước là một vấn đề rất quan trọng trong mua bán hàng hóa quốc tế đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Có như vậy thì mới đảm bảo hiệu quả cao trong mua bán hàng hóa quốc tế, tránh và hạn chế tối đa tranh chấp phát sinh do không hiểu biết về pháp luật. Thứ hai, bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là các sự kiện xảy ra sau khi ký hợp đồng, không do lỗi của các bên trong hợp đồng và các bên không thể dự đoán trước hoặc không chế hay kiểm soát được. Khi trường hợp bất khả kháng xảy ra nó sẽ ảnh hưởng đến việc thực hiện hợp đồng và quyền lợi của một trong hai bên thậm chí của cả hai bên. Đang có tương đối nhiều các hiểu khác nhau về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng trên thế giới.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

### I. Tài liệu tiếng Việt

1. Nguyễn Ngọc Chí (2011), *Giáo trình luật thương mại Những vấn đề lý luận thực tiễn về luật hình sự quốc tế*, Nxb Đại học Quốc gia Hà Nội.
2. Chính phủ (2009), *Nghị định số 58/2009/NĐ-CP Quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thi hành án dân sự về thủ tục thi hành án dân sự*, Hà Nội.
3. Nguyễn Xuân Công (2014), *Những vấn đề chung về hợp đồng thương mại quốc tế*, đăng trên tailieu.vn (ngày 28/03/2014).
4. Trương Văn Dũng (2003), *Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế và vấn đề hoàn thiện pháp luật Việt Nam 2003*, Luận án tiến sỹ Luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội.
5. Trần Văn Duy (2012), “Suy nghĩ về miễn trách nhiệm do bất khả kháng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế hiện nay”, *Tạp chí Tài chính tiền tệ*, (13).
6. Hoa Kỳ (1952), *Bộ luật thương mại thống nhất (UCC)*.
7. ICC (2009), *Hợp đồng mẫu về hàng hóa được sản xuất để bán lại, (The ICC Model Internatinal Sale Contract on Manufactured Goods Intended for Resale)*.
8. Incoterms (2000), *Các điều khoản thương mại quốc tế*.
9. International Chambel of Commerce – ICC (2003), *Quy tắc thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ UCP 600*.
10. ITC (2010), *Hợp đồng mẫu về mua bán hàng hóa dễ hỏng (The ITC Model Contract for the International Sale of Perishable Goods)*.
11. Liên hợp quốc (1964), *Công ước Lahay về mua bán quốc tế các động sản hữu hình*.
12. Liên hợp quốc (1980), *Công ước Viên về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế*.
13. Bùi Trang Nam (2011), *Sự kiện bất khả kháng trong Hợp đồng thương mại*, đăng trên website Cộng đồng xuất nhập khẩu Việt Nam <http://vnexim.com.vn>, (ngày 27/03/2011).
14. Phạm Duy Nghĩa (2004), *Chuyên khảo luật kinh tế*, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội.
15. Bùi Hưng Nguyên (2013), “Bình luận về miễn trách nhiệm do vi phạm hợp đồng tại Điều 294 Luật Thương mại 2005”, *Tạp chí Thông tin khoa học xã hội và nhân văn*, (3).
16. Quốc hội (1997), *Luật Thương mại*, Hà Nội.

17. Quốc hội (2000), *Luật kinh doanh bảo hiểm*, Hà Nội.
18. Quốc hội (2005), *Bộ luật Dân sự*, Hà Nội.
19. Quốc hội (2005), *Bộ luật Hàng hải*, Hà Nội.
20. Quốc hội (2005), *Luật Giao dịch điện tử*, Hà Nội.
21. Quốc hội (2005), *Luật Thương mại*, Hà Nội.
22. Quốc hội (2006), *Luật hàng không dân dụng*, Hà Nội.
23. Quốc hội (2010), *Luật trọng tài thương mại*, Hà Nội.
24. Trung Quốc (1999), *Luật hợp đồng*.
25. Trung tâm trọng tài thương mại Việt Nam (2014), *50 phán quyết trọng tài chọn lọc*, Ấn phẩm ngày 20/10/2014.
26. Đỗ Minh Tuấn (2015), *Sự kiện bất khả kháng và một vài lưu ý trong thực tiễn thực hiện*, website [luatminhkhue.vn](http://luatminhkhue.vn), (ngày 20/07/2015).
27. UNIDROIT (2004), *Bộ nguyên tắc ứng xử về hợp đồng thương mại*.
28. Viện Thống nhất Tư pháp Quốc tế (2004), *Bộ nguyên tắc trong hợp đồng thương mại quốc tế*.

## **II. Tài liệu nước ngoài**

1. *Internation Trade and Business Law – Đại học Luật Hà Nội*
2. *The Civil Code of the republic of Armenia*
3. *The Civil code of France*.
4. *Intellectual Property education – japan’s experiences for Vietnam – by Nguyen Nhu Quynh – Đại học Luật Hà Nội*.
5. *Select essays in Anglo – American Legal History Vol 1, vol 2, vol 3*.
6. *Summary of Constitutional Rights, Powers and duties recognized or established in the U.S contitution* By John Roland.
7. *The spirit of laws* [by Charles de Montesquieu](#).
8. *The law of torts: a treatise on the principles of obligations arising from civil wrongs in the common law*.
9. *Real Property law and european private – A sketch of an Unsurveyed Territory*.
10. *Consequences of voidness under article 81 of the EC treaty and Vietnamese Law – Master Thesis Nguyen Minh Oanh*.
11. *Real Property law and Procedure in the European*.

## **II. Tài liệu Web**

12. website <https://cisgvn.wordpress.com>, *CISG cho người Việt Nam*.