

ĐẠI HỌC HUẾ  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT



**NGÔ HỮU THUẬN**

**CHẾ TÀI HỦY HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA  
QUỐC TẾ THEO CÔNG ƯỚC VIÊN 1980  
VÀ THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM**

Chuyên ngành: **Luật Kinh tế**

Mã số: **838 01 07**

**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.....

## 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 .....	3
4. Đối tượng và Phạm vi nghiên cứu .....	3
5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu .....	4
6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn .....	5
<b>Chương 1.NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ VÀ CHẾ TÀI HỦY HỢP ĐỒNG THEO CIGS 1980 VÀ THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM</b> .....	<b>6</b>
1.1. Khái quát chung về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....	6
1.1.1. Khái niệm Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo CISG và theo pháp luật Việt Nam .....	6
1.1.2. Đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	6
1.3. Khái niệm và điều kiện áp dụng chế tài hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....	9
1.3.1. Khái niệm về hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....	9
1.3.2. Điều kiện áp dụng chế tài hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	9
1.3.2.1. Điều kiện về nội dung.....	9
1.3.2.2. Điều kiện về hình thức .....	10
Kết luận chương 1 .....	11
<b>Chương 2.PHÁP LUẬT VỀ HỦY HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HOÁ QUỐC TẾ THEO CÔNG ƯỚC VIÊN 1980 VÀ THEOPHÁP LUẬT VIỆT NAM</b> .....	<b>12</b>
2.1. Quyền tuyên bố hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....	12
2.2. Mất quyền hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế .....	12
2.3. Các trường hợp dẫn đến việc áp dụng chế tài hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và thực tiễn áp dụng .....	12
2.3.1. Hủy bỏ hợp đồng khi một bên không thực hiện nghĩa vụ cấu thành vi phạm cơ bản.....	13
2.3.2. Hủy hợp đồng khi người bán giao hàng không phù hợp với hợp đồng cấu thành vi phạm cơ bản .....	13
2.3.3. Hủy hợp đồng khi vi phạm cơ bản dự đoán trước .....	14
2.4. Đánh giá pháp luật, thực tiễn hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	14
2.5. Hậu quả pháp lý của việc hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ....	15
Kết luận chương 2.....	16

<b>Chương 3.CÁC GIẢI PHÁP NHẪM HẠN CHẾ VIỆC HỦY HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ THEO CÔNG ƯỚC VIÊN 1980 VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM ĐỐI VỚI VIỆT NAM</b>	<b>17</b>
3.1. Các giải pháp nhằm hạn chế việc hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.....	17
3.1.1. Các bên thỏa thuận cụ thể về tính phù hợp của hàng hoá và khả năng áp dụng chế tài huỷ hợp đồng.....	17
3.1.2. Sử dụng hợp lý các giới hạn về huỷ hợp đồng do hàng hoá không phù hợp với hợp đồng theo CISG.....	17
3.1.3. Tạo điều kiện thiết lập giao dịch mới giữa các bên trên cơ sở hợp đồng cũ đã bị huỷ.....	17
3.1.4. Kết hợp áp dụng các thói quen, tập quán thương mại, các quy phạm tư pháp quốc tế trong các giao dịch mua bán hàng hoá quốc tế ..	18
3.1.5. Bổ sung các quy định mới về các vấn đề pháp lý mới phát sinh .	18
3.2. Các giải pháp hoàn thiện các quy định của pháp luật Việt Nam về hủy hợp đồng trong trường hợp hàng hóa không phù hợp dẫn đến hủy hợp đồng .....	18
3.2.1. Dành sự chú ý hợp lý trong việc đảm bảo hàng hoá phù hợp với hợp đồng trong các giao dịch mua bán hàng hoá quốc tế nói chung và các giao dịch trong khuôn khổ Công ước Viên 1980 nói riêng .....	18
3.2.2. Tăng cường trang bị kiến thức về pháp luật hợp đồng nói chung và các quy định của Công ước Viên 1980 nói riêng .....	19
3.2.3. Tăng cường sử dụng và vận động các đối tác thương mại nước ngoài cũng như các doanh nghiệp, cơ quan tổ chức trong nước áp dụng các quy định Công ước Viên năm 1980 .....	19
3.2.4. Đối với các quy định liên quan đến hủy hợp đồng .....	19
3.2.5. Quy định liên quan đến giới hạn hủy hợp đồng trong trường hợp hàng hóa không phù hợp.....	20
3.3. Kiến nghị hoàn thiện các quy định của pháp luật Việt Nam về hủy hợp đồng trong trường hợp hàng hóa không phù hợp dẫn đến hủy hợp đồng.....	20
Kết luận chương 3.....	22
<b>KẾT LUẬN.....</b>	<b>23</b>

## MỞ ĐẦU

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

Hiện nay, hoạt động thương mại đang diễn ra rất mạnh mẽ trên thế giới cũng như ở Việt Nam. Đặc biệt, khi Việt Nam đang ngày càng phát triển và trở thành thành viên của Tổ chức thương mại thế giới thì càng tạo điều kiện thuận lợi để nền kinh tế phát triển, cũng như thúc đẩy hoạt động thương mại với các quốc gia trên thế giới. Hoạt động mua bán hàng hóa và những vấn đề liên quan luôn được quan tâm hơn bao giờ hết. Chính vì vậy Công ước Viên 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế đã ra đời, trở thành một chế định cơ bản của thương mại quốc tế và phổ biến nhất hiện nay. Công ước được cộng đồng quốc tế đánh giá cao về tính ổn định và được nhiều quốc gia áp dụng. Ngày 18/12/2015 vừa qua, Việt Nam đã chính thức phê duyệt việc gia nhập Công ước Viên về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế của Liên hợp quốc để trở thành viên thứ 84 của Công ước này. Điều đáng chú ý là Việt Nam đã đi trước nhiều nước ASEAN khác để trở thành thành viên thứ hai sau Singapore gia nhập Công ước quan trọng này. Công ước Viên bắt đầu có hiệu lực ràng buộc tại Việt Nam từ ngày 01/01/2017.

Trong các chế định trên, có lẽ chế định hợp đồng mua bán hàng hoá được chú ý nhiều nhất bởi vai trò quan trọng của nó. Việc nắm vững, hiểu rõ các quy định của pháp luật về hợp đồng mua bán hàng hóa sẽ giúp các chủ thể kinh doanh ký kết và thực hiện hợp đồng được thuận lợi và hiệu quả. Tuy nhiên, một thực tế là còn khá nhiều thương nhân trong nước tỏ ra lúng túng khi thực hiện các hợp đồng mua bán hàng hoá, từ đó dẫn đến những tranh chấp đáng tiếc xảy ra giữa các thương nhân với nhau trong quan hệ mua bán hàng hoá. Đó cũng là lý do mà người viết lựa chọn đề tài ***“Chế tài Hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo Công ước viên 1980 và theo pháp luật Việt Nam”*** làm luận văn tốt nghiệp. Đề tài đi sâu nghiên cứu để trả lời những câu hỏi về hợp đồng nói chung, về chế tài hủy hợp đồng là gì, nó có hệ quả gì đối với các bên ký kết và đối với nền kinh tế và với toàn xã hội, vì sao lại có hợp đồng mua bán hàng hóa bị hủy và việc kiểm soát như thế nào, thực tiễn quy định của pháp luật trong và ngoài nước về chế tài hủy hợp đồng, cơ sở lý luận và bài học kinh nghiệm gì cho các thương nhân và kiến nghị hoàn thiện pháp luật.

### 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.

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.

Ngoài ra, còn có nhiều bài báo khoa học đăng trên các tạp chí, các hội nghị như: “Xử lý hợp đồng vô hiệu trong lĩnh vực thương mại” của Phạm Nguyên Linh (2008), Tạp chí luật học số 11/2008; “Chế độ hợp đồng dân sự vô hiệu trước yêu cầu sửa đổi bổ sung của BLDS 2005” của Bùi Thanh Hằng, Tạp chí luật học 11/2008; Giải quyết tranh chấp hợp đồng thương mại quốc tế, nhận dạng tranh chấp, biện pháp ngăn ngừa và phương pháp giải quyết. NXB CTQG. Hà Nội, 2010...

Ở nước ngoài, cũng có một số công trình nghiên cứu liên quan đến vi phạm cơ bản và chế tài xử lý vi phạm trong hợp đồng MBHHQT, có thể kể đến như:

- 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.

Những công trình khoa học trên là tài liệu vô cùng quý giá giúp tác giả có thêm nhiều thông tin quan trọng để phục vụ cho việc nghiên cứu luận văn của mình. Tuy nhiên, Các công trình nghiên cứu trên chỉ đi vào vấn đề chung, không nghiên cứu cụ thể và toàn diện về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế bị hủy và hệ quả pháp lý theo quy định của pháp luật Việt Nam và Công ước Viên 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Vì những lý do đó, tác giả lựa chọn đề tài **“Chế tài Hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo Công ước Viên 1980 và theo pháp luật Việt Nam”** để nghiên cứu cho luận văn của mình.

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

\* Mục đích nghiên cứu

Trên cơ sở phân tích những vấn đề lý luận và thực tiễn về chế tài hủy hợp đồng trong Công ước Viên 1980 (có so sánh với pháp luật Việt Nam), đề tài đề xuất định hướng và giải pháp hoàn thiện các quy định của pháp luật Việt Nam về hủy hợp đồng nhằm tăng cường sự phù hợp giữa pháp luật Việt Nam và Công ước Viên, mặt khác đề tài đề xuất cơ sở pháp lý thuận lợi và dễ áp dụng cho các doanh nghiệp Việt Nam trong giao kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, cho các cơ quan giải quyết tranh chấp của Việt Nam trong việc giải quyết tranh chấp về hợp đồng MBHHQT khi phải áp dụng chế tài hủy hợp đồng MBHHQT.

\* Nhiệm vụ nghiên cứu:

Để thực hiện mục tiêu nói trên, luận án có các nhiệm vụ cụ thể sau đây:

- Làm rõ những vấn đề lý luận về hợp đồng MBHHQT, chế tài hủy hợp đồng MBHHQT;
- Phân tích, làm rõ quy định về hủy hợp đồng theo Công ước Viên 1980 về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế;
- Phân tích thực trạng vận dụng chế tài hủy hợp đồng theo Công ước Viên 1980 về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế của tòa án, trọng tài một số quốc gia thành viên Công ước;
- Đề xuất định hướng và giải pháp hoàn thiện quy định pháp luật có liên quan của Việt Nam về hủy hợp đồng để giúp các cơ quan giải quyết tranh chấp thuận lợi trong việc áp dụng chế tài khi có sự vi phạm cơ bản hợp đồng.

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

#### **4.1. Đối tượng nghiên cứu**

Đối tượng nghiên cứu của Luận văn là chế tài hủy hợp đồng từ phía người bán và người mua trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Đề

tài nghiên cứu quy định pháp luật về hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế bao gồm cơ sở lý luận, đánh giá pháp luật thực định và thực tiễn áp dụng. Đối tượng nghiên cứu của khóa luận còn là những án lệ, những vụ tranh chấp cũng như thực tiễn xét xử của các tòa án và trọng tài của một số quốc gia là thành viên của Công ước Viên 1980 liên quan đến việc áp dụng các quy định của Công ước Viên về chế tài hủy hợp đồng để giải quyết tranh chấp hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

#### **4.2. Phạm vi nghiên cứu**

Về phạm vi nghiên cứu, đề tài giới hạn ở việc phân tích chế tài hủy hợp đồng theo Công ước Viên trong mối quan hệ với quy định về hủy hợp đồng theo quy định của pháp luật Việt Nam nhưng chỉ đối với hợp đồng mua bán hàng hóa nói chung và hợp đồng MBHHQT nói riêng. Đối với pháp luật Việt Nam, đề tài nghiên cứu quy định pháp luật về hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế trong Bộ luật Dân sự 2005, Bộ luật Dân sự 2015, Luật Thương mại 2005, các văn bản liên quan.

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

#### **5.1. Phương pháp luận**

Để giải quyết các yêu cầu mà đề tài đặt ra, trong quá trình nghiên cứu luận văn đã sử dụng các phương pháp luận nghiên cứu chủ yếu là phương pháp nghiên cứu khoa học biện chứng và duy vật lịch sử của chủ nghĩa Mác-Lênin.

#### **5.2. Phương pháp nghiên cứu**

Để hoàn thiện luận án, các phương pháp nghiên cứu tổng hợp dưới đây cũng được sử dụng như: phương pháp kết hợp lý luận với thực tiễn, hệ thống hóa, phương pháp thống kê, phương pháp phân tích và tổng hợp, luận giải và phương pháp so sánh luật học

Luận văn đã sử dụng các phương pháp cụ thể:

- Phương pháp phân tích, tổng hợp: Nhằm làm sáng tỏ vấn đề lý luận cơ bản về hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.
- Phương pháp điều tra, bình luận: Đưa ra các ví dụ thực tế để phân tích việc áp dụng luật, cũng như bình luận các bản án, nhằm đánh giá việc thực hiện pháp luật trong thực tế.
- Phương pháp so sánh: Các quy định pháp luật Việt Nam, làm rõ vấn đề cần phân tích, có so sánh với quy định Công ước Viên năm 1980 về mua bán hàng hóa quốc tế và pháp luật một số nước.
- Phương pháp phân tích đánh giá: Để đánh giá pháp luật và tìm ra những hạn chế của pháp luật quy định chưa phù hợp, nhằm đưa ra một số hướng giải quyết cụ thể.



## **6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn**

Về phương diện lý luận, luận văn góp phần củng cố và hoàn thiện cơ sở lý luận về chế tài hủy hợp đồng trong pháp luật hợp đồng Việt Nam để các cơ quan có thẩm quyền, các cán bộ nghiên cứu, các nhà kinh doanh vận dụng trong quá trình thực hiện, giải quyết tranh chấp hay xây dựng và hoàn thiện pháp luật về chế tài hủy hợp đồng.

Về phương diện thực tiễn, Luận văn cũng là tài liệu tham khảo cho trọng tài, tòa án khi xem xét chế định vi phạm cơ bản hợp đồng nhằm áp dụng đúng các chế tài hủy hợp đồng. Những kết quả nghiên cứu của luận văn có giá trị tham khảo cho các cơ quan hữu quan, các doanh nghiệp trong quá trình hoàn thiện và thực hiện pháp luật về chế tài hủy hợp đồng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Luận văn cũng có thể được sử dụng như một tài liệu tham khảo trong công tác giảng dạy, nghiên cứu pháp luật, cũng như cho bất cứ ai có quan tâm đến chế tài hủy hợp đồng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

# Chương 1

## NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ VÀ CHẾ TÀI HỦY HỢP ĐỒNG THEO CIGS 1980 VÀ THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM

### 1.1. Khái quát chung về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

#### *1.1.1. Khái niệm Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế theo CISG và theo pháp luật Việt Nam*

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.

Từ quy định tại Điều 1, kết hợp với quy định tại Điều 40, Điều 53 Công ước có thể hiểu hợp đồng MBHHQT là sự thỏa thuận giữa các bên có trụ sở thương mại đặt tại các nước khác nhau, theo đó một bên có nghĩa vụ giao hàng, chuyển giao chứng từ liên quan đến hàng hóa và quyền sở hữu về hàng hóa cho bên kia và người mua có nghĩa vụ thanh toán tiền hàng và nhận hàng.

Hợp đồng MBHHQT, trước khi Luật Thương mại ra đời, còn được gọi dưới nhiều tên khác nhau như: hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hóa, hợp đồng mua bán hàng hóa ngoại thương, hợp đồng mua bán ngoại thương, hợp đồng mua bán hàng hóa với thương nhân nước ngoài... Luật Thương mại có một chương quy định về mua bán hàng hóa, trong đó chỉ có bảy điều luật quy định riêng về MBHHQT và không có điều luật nào xác định cụ thể, trực tiếp về khái niệm và phạm vi nội hàm của hợp đồng MBHHQT.

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 của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế*

Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế trước hết đó là một hợp đồng, vì vậy nó mang đầy đủ bản chất và đặc trưng của tất cả các loại hợp đồng nói chung. Ngoài ra, do hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là hợp

đồng được kí kết giữa các bên có trụ sở thương mại tại các quốc gia khác nhau, tức là có yếu tố nước ngoài tham gia, vì vậy nó sẽ có những điểm khác biệt nhất định so với hợp đồng mua bán hàng hóa thông thường. Vấn đề đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế rất ít khi được bàn đến trong các tài liệu nghiên cứu. Điều đó không có nghĩa là việc luận giải các đặc điểm hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế là không quan trọng, mà ngược lại việc phân tích kĩ vấn đề này sẽ cho phép chúng ta có cái nhìn thật cụ thể về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, trên cơ sở đó sẽ tạo điều kiện cho việc phân tích những vấn đề khác.

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

Về phương diện pháp lí, các điều ước quốc tế, các tập quán quốc tế, kể cả các đạo luật mẫu điều chỉnh về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ít khi bàn đến vấn đề chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Điều này được lí giải rằng thẩm quyền kí kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế sẽ do pháp luật của quốc gia được áp dụng đối với bên kí kết quy định. Từ đó, dẫn đến một hệ quả là pháp luật của các quốc gia khác nhau sẽ có những quy định không giống nhau về thẩm quyền được kí kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

*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. Xuất phát từ chủ quyền quốc gia trong công pháp quốc tế, khi một quan hệ (dân sự có yếu tố nước ngoài) liên quan đến bao nhiêu quốc gia thì về

nguyên tắc có bấy nhiêu hệ thống pháp luật đều có thể được áp dụng để điều chỉnh quan hệ đó. Trong khi đó mỗi một quốc gia trên thế giới có một hệ thống pháp luật riêng của mình và các hệ thống pháp luật đó khác nhau, thậm chí là trái ngược nhau. Từ đó dẫn đến hiện tượng xung đột pháp luật. Xung đột pháp luật xảy ra khi hai hay nhiều hệ thống pháp luật đồng thời đều có thể áp dụng để điều chỉnh một quan hệ pháp luật này hay quan hệ pháp luật khác.

*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. Hàng hóa là đối tượng của hợp đồng MBHHQT mà các bên giao kết hợp đồng này hướng tới. Vì thế, mục đích của các bên trong hợp đồng MBHHQT cũng gắn liền với mục đích mua hàng để sinh lợi của các bên.

*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.*

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.

*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.*

Công ước Viên 1980 không có một chương riêng về vi phạm hợp đồng và chế tài do vi phạm hợp đồng. Các nội dung này được lồng ghép trong chương II, chương III và chương V. Trong chương II và chương III, sau khi nêu các nghĩa vụ của người bán và người mua, Công ước Viên 1980 đề cập đến các biện pháp áp dụng trong trường hợp người bán/người mua vi phạm hợp đồng.

*\*Những thành tựu CISG đã đạt được*

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 cường quốc về kinh tế trên thế giới (Hoa Kỳ, Pháp, Đức, Canada, Australia, Nhật Bản,...) đều đã tham gia CISG.

Sự thành công của Công ước Viên 1980 được khẳng định trong thực tiễn với hơn 2.500 vụ tranh chấp đã được Tòa án và trọng tài các nước/quốc tế giải quyết có liên quan đến việc áp dụng và diễn giải Công ước Viên 1980 được báo cáo. Điểm cần nhấn mạnh là 2.500 vụ việc này không chỉ phát sinh tại các quốc gia thành viên.

### **1.3. Khái niệm và điều kiện áp dụng chế tài hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

#### ***1.3.1. Khái niệm về hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

Hủy hợp đồng là hệ quả pháp lý nặng nhất mà bên vi phạm phải gánh chịu khi có vi phạm hợp đồng MBHHQT, thể hiện ở chỗ: hợp đồng chấm dứt hiệu lực kể từ thời điểm giao kết (hay hủy hợp đồng có hiệu lực hồi tố), bên nào đã thực hiện toàn bộ hay một phần có thể đòi bên kia hoàn trả những gì họ đã cung cấp hay đã thanh toán theo hợp đồng. Hủy hợp đồng sẽ giải phóng hai bên khỏi việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng của họ, trừ khi có thiệt hại phải bồi thường.

#### ***1.3.2. Điều kiện áp dụng chế tài hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế***

##### ***1.3.2.1. Điều kiện về nội dung***

Pháp luật các nước khác nhau thì có cách quy định khác nhau về các trường hợp được áp dụng chế tài hủy hợp đồng.

Luật Thương mại Việt Nam 2005 lại quy định: “Trừ các trường hợp miễn trách quy định tại điều 294 của Luật này, chế tài hủy bỏ hợp đồng được áp dụng trong các trường hợp sau đây:

- a. Xảy ra hành vi vi phạm mà các bên đã thỏa thuận là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng;
- b. Một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng.”

CISG lại có quy định riêng cho từng bên về các trường hợp được áp dụng chế tài hủy hợp đồng. Theo đó, điều 49 khoản 1 Công ước quy định đối với trường hợp người mua: “Người mua có thể tuyên bố hủy hợp đồng:

a. Nếu việc người bán không thực hiện một nghĩa vụ nào đó của họ phát sinh từ hợp đồng hay từ Công ước này cấu thành một vi phạm cơ bản hợp đồng; hoặc

b. Trong trường hợp không giao hàng, nếu người bán không giao hàng trong thời gian đã được người mua gia hạn thêm cho họ chiếu theo khoản 1 điều 47 hoặc nếu người bán tuyên bố sẽ không giao hàng trong thời gian được gia hạn này.”

#### *1.3.2.2. Điều kiện về hình thức*

Ngoài các điều kiện về nội dung, việc áp dụng chế tài hủy hợp đồng cũng yêu cầu việc đáp ứng điều kiện về hình thức.

Trước khi áp dụng chế tài hủy hợp đồng các bên cần tuyên bố hủy hợp đồng. Cả Công ước Viên năm 1980 lẫn Luật Thương mại Việt Nam 2005 đều có quan điểm chung về việc bên bị vi phạm phải thông báo về tuyên bố hủy hợp đồng của mình đến các bên liên quan. Theo đó, Luật Thương mại Việt Nam đã quy định tại điều 315: “Bên tạm ngừng thực hiện hợp đồng, đình chỉ thực hiện hợp đồng hoặc hủy bỏ hợp đồng phải thông báo cho bên kia biết về việc tạm ngừng hợp đồng...” Tương tự điều 26 CISG cũng nêu rõ: “Một lời tuyên bố về việc hủy hợp đồng chỉ có hiệu lực nếu được thông báo cho bên kia biết.” Bên cạnh đó, CISG cũng đưa ra thời hạn tuyên bố, nếu người mua không tiến hành thông báo cho người bán biết trong thời hạn này, người mua sẽ bị mất quyền hủy hợp đồng (điều 49 khoản 2).

## **Kết luận chương 1**

Hợp đồng MBHHQT là công cụ pháp lý cơ bản trong các giao dịch MBHHQT, là cơ sở xác lập nghĩa vụ giữa người bán và người mua. Từ những phân tích, đánh giá ở trên, có thể rút ra một số kết luận sau: (1) 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; (2) Vi phạm hợp đồng nói chung, vi phạm hợp đồng MBHHQT nói riêng là việc không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ hợp đồng mà các bên đã thỏa thuận, theo thói quen trong thương mại giữa các bên, pháp luật điều hợp đồng hoặc tập quán thương mại quy định; (3) Hủy hợp đồng MBHHQT là một chế tài nặng nhất, cũng là chế tài đòi hỏi các bên có quyền tuyên bố hủy hoặc mất quyền tuyên bố hủy. Trên cơ sở những vấn đề lý luận ở Chương 1, Chương 2 sẽ tập trung làm rõ các trường hợp dẫn đến hủy hợp đồng MBHHQT theo Công ước Viên trong mối liên hệ với pháp luật thực định của Việt Nam.

## **Chương 2**

# **PHÁP LUẬT VỀ HỦY HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HOÁ QUỐC TẾ THEO CÔNG ƯỚC VIÊN 1980 VÀ THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM**

### **2.1. Quyền tuyên bố hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

Khi có hành vi vi phạm hợp đồng, người mua hoặc người bán có quyền áp dụng chế tài nào phụ thuộc vào từng trường hợp cụ thể và các quy tắc của Công ước Viên. Tất nhiên, khi đã sử dụng chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng thì các bên sẽ không được dùng chế tài hủy hợp đồng, nhưng quyền yêu cầu thực hiện đúng hợp đồng hoặc hủy hợp đồng sẽ không loại trừ quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại. Trong các chế tài nói trên, vi phạm cơ bản hợp đồng là căn cứ quan trọng để bên bị vi phạm áp dụng chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng bằng cách yêu cầu giao hàng thay thế hoặc áp dụng chế tài hủy hợp đồng. Vì hậu quả của hủy hợp đồng là giải phóng các bên khỏi những nghĩa vụ của họ theo hợp đồng, nên Công ước đã đặt ra giới hạn cho chế tài có hậu quả pháp lý nặng nhất này bằng cách chỉ áp dụng hủy hợp đồng chỉ khi không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng cấu thành vi phạm cơ bản, và nói rộng quyền của người bán được “khắc phục” hàng hóa đã giao có khiếm khuyết.

### **2.2. Mất quyền hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

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 hợp đồng khi người mua không tuyên bố về việc hủy trong một thời hạn hợp lý. Điều 49 khoản 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.

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.

### **2.3. Các trường hợp dẫn đến việc áp dụng chế tài hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và thực tiễn áp dụng**

CISG không có một chương riêng để quy định về chế tài hủy bỏ hợp đồng, vấn đề này được Công ước viên quy định lồng ghép tại quyền của



người bán và người mua trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (cụ thể tại điều 49 và Điều 64). Hủy hợp đồng là hệ quả pháp lý nặng nhất mà bên vi phạm phải gánh chịu khi có vi phạm hợp đồng MBHHQT, thể hiện ở việc hợp đồng sẽ chấm dứt hiệu lực kể từ thời điểm giao kết.

### ***2.3.1. Hủy bỏ hợp đồng khi một bên không thực hiện nghĩa vụ cấu thành vi phạm cơ bản.***

Khi giao kết hợp đồng, người mua kỳ vọng nhận được hàng – đối tượng hợp đồng, vì thế những hành vi vi phạm này xem như đã gây ra cho người mua tổn hại đáng kể, không cần phải là tổn hại trong thực tế, tức đi của người mua những gì người mua có quyền kỳ vọng từ hợp đồng. Ngoài ra, việc giao hàng đúng thời hạn là yêu cầu bắt buộc theo quy định của Công ước với người bán. Trong thực tiễn, không phải bất cứ khi nào giao hàng không đúng thời hạn cũng cấu thành vi phạm cơ bản đối với người bán, điều này còn tùy thuộc vào từng quan điểm của tòa án và trọng tài quốc tế. Tòa án hoặc trọng tài đều thống nhất rằng, ngày giao hàng cụ thể là yếu tố cơ bản của hợp đồng khi và chỉ khi người bán đề cập trong hợp đồng. Nếu việc giao hàng vào một ngày cụ thể không được nhấn mạnh, không thể hiện rõ lợi ích của người mua trong việc người bán giao hàng đúng ngày cụ thể quy định trong hợp đồng thì người bán không giao hàng vào ngày cụ thể đó không cấu thành vi phạm cơ bản hợp đồng.

Chẳng hạn, vụ “**Mobile car phones**”: Tranh chấp hợp đồng mua bán điện thoại ô tô giữa người bán Đức và người mua Israel. Trong tranh chấp này, về việc người bán không giao hàng đúng thời gian quy định, Tòa án tỉnh Düsseldorf (Đức) đã phán quyết rằng: Vi phạm trong việc giao hàng không đúng thời gian hợp đồng quy định được coi là vi phạm cơ bản hợp đồng theo tinh thần của Điều 25 Công ước Viên nếu hai bên đã quy định trong hợp đồng rằng thời gian giao hàng là một thời điểm cố định và nếu hai bên đều nhận thức rõ ràng rằng việc giao hàng cần phải được thực hiện ở thời điểm cụ thể đó. Tòa án cũng nhấn mạnh rằng, một vi phạm cơ bản hợp đồng thường không chỉ đơn thuần được xác định căn cứ vào hành động giao hàng không đúng thời điểm quy định mà hơn thế nữa, việc tuân thủ chính xác thời hạn giao hàng phải thực sự cần thiết đối với người mua, hay cụ thể hơn, người mua thà rằng không nhận được hàng còn hơn là nhận được hàng giao không đúng thời gian (giao chậm) và người bán phải ý thức được việc này từ thời điểm giao kết hợp đồng.

### ***2.3.2. Hủy bỏ hợp đồng khi người bán giao hàng không phù hợp với hợp đồng cấu thành vi phạm cơ bản***

Nói về vấn đề không phù hợp, khi người bán giao hàng không phù hợp thì xảy ra hai trường hợp:

*Thứ nhất*, hàng hóa không phù hợp về số lượng. Đối với trường hợp này, người ta chỉ xem đây là một vi phạm về hình thức, người bán có thể giao thiếu hoặc thừa hàng hóa. Khi giao hàng thiếu, người bán có thể xem như đã chậm thực hiện nghĩa vụ hoặc không tiếp tục thực hiện nghĩa vụ tùy theo từng tình huống cụ thể và thông thường không bị coi là một vi phạm cơ bản. Bên cạnh đó, CISG cũng đã quy định các biện pháp xử lý thay vì áp dụng chế tài hủy bỏ hợp đồng này.

*Thứ hai*, hàng hóa không phù hợp về phẩm chất, chất lượng và mô tả trong hợp đồng. Theo khoản 1 Điều 35 CISG thì ngoài số lượng, bên bán phải giao hàng đúng theo chất lượng và miêu tả trong hợp đồng. Trong trường hợp hàng hóa bị giao mắc khiếm khuyết, thì khiếm khuyết này sẽ được lấy làm cơ sở để xác định vi phạm này của người bán có cấu thành vi phạm cơ bản hay không. Hay nói cách khác, sự không phù hợp này về chất lượng và mô tả trong hợp đồng có đến mức nghiêm trọng hoặc gây hậu quả nghiêm trọng đến mức cấu thành vi phạm cơ bản hay không

### **2.3.3. Hủy hợp đồng khi vi phạm cơ bản dự đoán trước**

Công ước Viên còn trao cho bên bán và bên mua quyền tuyên bố hủy hợp đồng do vi phạm cơ bản hợp đồng dự đoán trước. Việc này được quy định cụ thể tại khoản 1 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.*” Điều này nghĩa là, trước khi đến hạn phải thực hiện nghĩa vụ, nếu một bên biết được hoặc có căn cứ cho rằng bên có nghĩa vụ sẽ không thực hiện nghĩa vụ thì có quyền yêu cầu hủy bỏ hợp đồng.

### **2.4. Đánh giá pháp luật, thực tiễn hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

Thứ nhất, đây là một trường hợp khá phổ biến trong số các giao dịch hàng hóa quốc tế thuộc khuôn khổ Công ước Viên năm 1980. Theo thống kê của trang <http://www.unilex.info>, có khoảng 90 trường hợp hủy hợp đồng trong tổng số hơn 800 tranh chấp được lưu lại tại đây. Trong đó đa số các trường hợp liên quan đến hàng hóa không phù hợp.

Thứ hai, sự không phù hợp của hàng hóa dẫn đến hủy hợp đồng thường xảy ra ở các nhóm hàng có hàm lượng kỹ thuật công nghệ cao, quy cách phẩm chất phức tạp và những nhóm hàng dễ bị ảnh hưởng bởi môi trường bên ngoài và thường có điều kiện bao gói bảo quản phức tạp... Đối với nhóm hàng có hàm lượng kỹ thuật cao, quy cách phẩm

chất phức tạp thường là hàng có giá trị lớn và được sản xuất hàng loạt. Do đó, nếu có khiếm khuyết, sự khiếm khuyết sẽ xảy ra trên toàn bộ lô hàng, do vậy dẫn đến tổn thất nghiêm trọng cho người mua.

## **2.5. Hậu quả pháp lý của việc hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

Hủy hợp đồng là hệ quả pháp lý nặng nhất mà bên vi phạm phải gánh chịu khi có vi phạm hợp đồng MBHHQT, thể hiện ở chỗ: hợp đồng chấm dứt hiệu lực kể từ thời điểm giao kết (hay hủy hợp đồng có hiệu lực hồi tố), bên nào đã thực hiện toàn bộ hay một phần có thể đòi bên kia hoàn trả những gì họ đã cung cấp hay đã thanh toán theo hợp đồng. Hủy hợp đồng sẽ giải phóng hai bên khỏi việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng của họ, trừ khi có thiệt hại phải bồi thường.

Thứ nhất, khi áp dụng chế tài hủy hợp đồng, hai bên sẽ giải thoát cho nhau tất cả mọi nghĩa vụ của hợp đồng (trừ những nghĩa vụ phát sinh sau khi hủy hợp đồng và từ giải quyết tranh chấp). Điều 314 khoản 1 Luật Thương mại 2005 của Việt Nam quy định: "... sau khi hủy bỏ hợp đồng, hợp đồng không có hiệu lực từ thời điểm giao kết, các bên không phải tiếp tục thực hiện các nghĩa vụ đã thỏa thuận trong hợp đồng, trừ thỏa thuận về các quyền và nghĩa vụ sau khi hủy bỏ hợp đồng và về giải quyết tranh chấp." Công ước Viên 1980 cũng thống nhất quan điểm này. Hậu quả pháp lý thứ hai là việc các bên phải hoàn trả những gì đã nhận được từ bên kia trong quá trình thực hiện hợp đồng hay các bên có quyền đòi lại lợi ích do việc đã thực hiện phần nghĩa vụ của mình theo hợp đồng. Nếu các bên đều có nghĩa vụ hoàn trả thì phải thực hiện nghĩa vụ hoàn trả đồng thời. Trường hợp không thể hoàn trả lợi ích đã nhận được thì phải hoàn trả bằng tiền.

### **\* So sánh với pháp luật Việt Nam.**

CISG và LTM 2005 đều thống nhất rằng, hủy hợp đồng là chế tài nghiêm khắc nhất áp dụng khi có hành vi vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng. LTM 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, BLDS 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 huỷ bỏ hợp đồng". Đề cập đến vấn đề trả tiền lại trên khoản tiền đã nhận tại điều 84 CISG, LTM 2005 không có quy định về vấn đề này, ngay cả khi BLDS 2015 vừa mới ra đời và thay thế BLDS 2005 thì vấn đề này vẫn bị bỏ ngỏ. CISG đã có điểm tiến bộ

vượt trội hơn so với pháp luật Việt Nam về nghĩa vụ trả tiền lại này, như đã nói ở quy định tại Điều 84 có quy định ngoài khoản tiền đã nhận của người mua, người bán phải trả thêm khoản tiền lãi trên số tiền đã nhận.

### **Kết luận chương 2**

Vi phạm cơ bản hợp đồng vừa là căn cứ để hủy hợp đồng do không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng, do hàng hóa được giao có chất lượng không phù hợp với hợp đồng, vừa là căn cứ để hủy hợp đồng do vi phạm hợp đồng dự đoán trước và yêu cầu giao hàng thay thế. Từ phân tích quy định và thực tiễn về hệ quả pháp lý khi áp dụng chế tài hủy hợp đồng MBHHQT có thể kết luận rằng: Hệ quả pháp lý do vi phạm cơ bản hợp đồng thường là hủy hợp đồng. Các hành vi vi phạm hợp đồng như không giao hàng, không giao chứng từ liên quan đến hàng hóa, không thanh toán, không nhận hàng trong thời hạn quy định của hợp đồng và Công ước hoặc sau thời hạn gia hạn thêm đều thỏa mãn các yếu tố quy định tại Điều 25 và cấu thành vi phạm cơ bản hợp đồng.

### **Chương 3**

## **CÁC GIẢI PHÁP NHẪM HẠN CHẾ VIỆC HỦY HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ THEO CÔNG ƯỚC VIÊN 1980 VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM ĐỐI VỚI VIỆT NAM**

### **3.1. Các giải pháp nhằm hạn chế việc hủy hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**

#### ***3.1.1. Các bên thỏa thuận cụ thể về tính phù hợp của hàng hóa và khả năng áp dụng chế tài hủy hợp đồng***

Thông qua quá trình giao kết hợp đồng, người bán và người mua thỏa thuận chi tiết các yếu tố liên quan đến tính phù hợp của hàng hóa và khả năng áp dụng chế tài hủy hợp đồng, đặc biệt là áp dụng chế tài hủy hợp đồng nếu hàng hóa không phù hợp. Việc thỏa thuận ở đây có thể là đưa các quy định cụ thể vào ngay trong hợp đồng hoặc bằng cách nào khác phải cho bên còn lại biết về mong muốn của mình đối với hàng hóa hoặc các rủi ro có thể gặp phải. Đối với tính phù hợp của hàng hóa, việc thỏa thuận càng cụ thể sẽ giúp các bên hiểu rõ ý định cũng như mong muốn của nhau đối với hàng hóa hoặc các rủi ro mà các bên có thể gặp phải trong quá trình thực hiện hợp đồng. Đồng thời, trong trường hợp hàng hóa có khiếm khuyết, việc thỏa thuận rõ ràng sẽ giúp cho các bên tránh được những khó khăn, tranh cãi hay xung đột trong quá trình xác định vi phạm cũng như việc áp dụng các biện pháp xử lý.

#### ***3.1.2. Sử dụng hợp lý các giới hạn về hủy hợp đồng do hàng hóa không phù hợp với hợp đồng theo CISG***

Các biện pháp này bao gồm biện pháp khôi phục tính phù hợp (bao gồm sửa chữa hàng hóa và giao hàng thay thế) và giảm giá hàng. Mục đích của các biện pháp này là đảm bảo hợp đồng được thực hiện dù bị mất đi một số chi phí và thời gian nhất định. Đối với trường hợp sử dụng biện pháp khôi phục tính phù hợp của hàng hóa (sửa chữa hàng hóa hoặc giao hàng thay thế): Trên thực tế có nhiều trường hợp rất khó xác định ranh giới của vi phạm cơ bản và vi phạm chưa đến mức cơ bản. Nhất là đối với những vi phạm về tính phù hợp của hàng hóa theo hợp đồng. Do đó, trong trường hợp các bên giao dịch thực sự mong muốn thực hiện hợp đồng này đến cùng.

#### ***3.1.3. Tạo điều kiện thiết lập giao dịch mới giữa các bên trên cơ sở hợp đồng cũ đã bị hủy***

Một vấn đề được đặt ra là có nên quy định về việc tạo điều kiện thiết lập giao dịch mới giữa các bên trên cơ sở hợp đồng cũ đã bị hủy.

Công ước Viên năm 1980 về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế quy định khi hợp đồng bị hủy, các bên sẽ phải dừng bất cứ nghĩa vụ nào đã thỏa thuận và tiến hành hoàn trả những gì nhận được từ bên kia trong quá trình thực hiện hợp đồng. Tuy nhiên, trên thực tế có không ít các vi phạm liên quan đến giao hàng không phù hợp dẫn đến hủy hợp đồng là do nhầm lẫn hoặc không hiểu rõ ý định của nhau trong quá trình giao kết hợp đồng. Hoặc trường hợp giao hàng khác chủng loại dù vẫn đáp ứng mục đích sử dụng cũng bị CISG xem là vi phạm và dẫn đến hủy hợp đồng.

### ***3.1.4. Kết hợp áp dụng các thói quen, tập quán thương mại, các quy phạm tư pháp quốc tế trong các giao dịch mua bán hàng hoá quốc tế***

Điều 9 CISG quy định:

1. Các bên bị ràng buộc bởi các tập quán mà họ đã thỏa thuận và bởi các thói quen đã được thiết lập giữa họ.

2. Trừ phi có thỏa thuận khác, các bên ký hợp đồng được coi là có ngụ ý áp dụng những tập quán mà họ đã biết hoặc cần phải biết mà những tập quán này là những tập quán có tính chất phổ biến trong thương mại quốc tế và được các bên áp dụng một cách thường xuyên đối với hợp đồng cùng chủng loại trong lĩnh vực buôn bán hữu quan để điều chỉnh hợp đồng của mình hoặc điều chỉnh việc giao kết hợp đồng đó.

### ***3.1.5. Bổ sung các quy định mới về các vấn đề pháp lý mới phát sinh***

Như đã phân tích ở 3.1, cùng với sự thay đổi từng ngày của các giao dịch mua bán hàng hóa quốc tế, Công ước Viên cũng nên có những thay đổi nhất định để kịp điều chỉnh các vấn đề pháp lý mới phát sinh. Mặc dù Công ước không có cơ chế sửa đổi, điều chỉnh thường xuyên để phù hợp với sự thay đổi cán cân lợi ích của các thành viên và do đó mỗi thay đổi trong Công ước sẽ phải được sự đồng ý, phê chuẩn của tất cả các thành viên.

## **3.2. Các giải pháp hoàn thiện các quy định của pháp luật Việt Nam về hủy hợp đồng trong trường hợp hàng hóa không phù hợp dẫn đến hủy hợp đồng**

### ***3.2.1. Dành sự chú ý hợp lý trong việc đảm bảo hàng hoá phù hợp với hợp đồng trong các giao dịch mua bán hàng hoá quốc tế nói chung và các giao dịch trong khuôn khổ Công ước Viên 1980 nói riêng***

Trong nhiều năm qua Việt Nam thường xuyên gặp phải những vụ tranh chấp liên quan đến tính phù hợp của hàng hóa. Đặc biệt là những

doanh nghiệp xuất khẩu hàng nông lâm thủy hải sản như lúa gạo, tôm, cá, các loại rau quả, thịt tươi... Hàng hóa của Việt Nam thường gặp hai trường hợp: hoặc không đảm bảo chất lượng người mua đã yêu cầu và mong muốn; hoặc vi phạm các tiêu chuẩn của nước nhập khẩu về chất lượng, an toàn trong khâu sản xuất, vệ sinh, an toàn cho sức khỏe người tiêu dùng... Cả 2 trường hợp này đều dẫn đến việc người mua phải áp dụng các biện pháp bảo hộ pháp lý (trong đó có hủy hợp đồng). Và do đó dẫn đến bên Việt Nam phải gánh chịu hậu quả pháp lý nặng nề (bồi thường thiệt hại, phạt vi phạm...), đồng thời cũng gây ảnh hưởng xấu đến tính cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu trên thị trường thế giới và quan hệ thương mại của Việt Nam đối với bên ngoài.

### ***3.2.2. Tăng cường trang bị kiến thức về pháp luật hợp đồng nói chung và các quy định của Công ước Viên 1980 nói riêng***

Pháp luật về hợp đồng từ lâu đã trở thành một ngành luật quan trọng nằm trong pháp luật thương mại mà các doanh nghiệp phải nắm vững. Tuy nhiên, không phải doanh nghiệp nào cũng chú trọng tìm hiểu, trau dồi kiến thức về pháp luật hợp đồng, đặc biệt là những hợp đồng có yếu tố quốc tế. Chính sự thiếu hiểu biết này đã dẫn đến hệ quả tất yếu là sự yếu thế của các doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình đàm phán, soạn thảo ký kết cũng như những rủi ro có thể gặp phải trong quá trình thực hiện hợp đồng. Pháp luật hợp đồng của Việt Nam hiện nay, tuy có một số hạn chế nhất định đang được các nhà làm luật tiếp tục sửa đổi, bổ sung để bắt kịp với thực tiễn xã hội nhưng nhìn chung được xem là khá tiến bộ và phù hợp với xu hướng phát triển kinh tế – xã hội trong thời kỳ hiện nay. Tuy nhiên đối với hầu hết các hợp đồng xuất nhập khẩu, các quy định nên nắm rõ là các nguồn pháp luật của quốc tế như Bộ luật thương mại thống nhất Hoa Kỳ, PECL, bộ nguyên tắc PICC, CISG...

### ***3.2.3. Tăng cường sử dụng và vận động các đối tác thương mại nước ngoài cũng như các doanh nghiệp, cơ quan tổ chức trong nước áp dụng các quy định Công ước Viên năm 1980***

Bên cạnh việc trang bị những kiến thức liên quan đến việc áp dụng CISG, các doanh nghiệp cũng có thể tăng cường sử dụng và vận động các đối tác thương mại nước ngoài cũng như các doanh nghiệp, cơ quan tổ chức khác trong nước áp dụng CISG. Có thể thấy, CISG đã và đang được một bộ phận các doanh nghiệp trong nước ủng hộ và áp dụng rộng rãi trong các giao dịch mua bán hàng hóa quốc tế.

### ***3.2.4. Đối với các quy định liên quan đến hủy hợp đồng***

Thứ nhất, đối với việc xác định vi phạm cơ bản, CISG đã đưa thêm tính “có thể dự đoán” tức bên vi phạm phải lường trước được những hậu

quả của vi phạm. Đây là điểm mà pháp luật hợp đồng của Việt Nam (cụ thể là Luật Thương mại 2005) có thể học tập. Trước tính chất phức tạp của các giao dịch mua bán hàng hóa trong nước cũng như quốc tế, việc hàng hóa được giao không đáp ứng các thỏa thuận giữa các bên giao dịch là rất dễ gặp phải. Trong nhiều trường hợp với các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất khẩu, hàng được giao không phù hợp với hợp đồng không phải do lỗi cố ý của bên bán và bên bán cũng hoàn toàn không lường trước được thiệt hại gây ra cho bên mua.

Thứ hai, Luật Thương mại Việt Nam chỉ mới đề cập đến chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng (hay biện pháp khôi phục tính phù hợp của hàng hóa) như một quyền của người mua. Ở đây, CISG đã xem xét biện pháp này ở góc độ vừa là quyền của người mua, vừa là quyền yêu cầu của người bán, do đó nâng cao khả năng thực hiện hợp đồng. Tương tự, Luật Thương mại cũng không có quy định rõ ràng về cơ sở áp dụng sửa chữa hàng hóa hay giao hàng thay thế.

### ***3.2.5. Quy định liên quan đến giới hạn hủy hợp đồng trong trường hợp hàng hóa không phù hợp***

Thứ nhất, Luật Thương mại Việt Nam chỉ mới đề cập đến chế tài buộc thực hiện đúng hợp đồng (hay biện pháp khôi phục tính phù hợp của hàng hóa) như một quyền của người mua. Ở đây, CISG đã xem xét biện pháp này ở góc độ vừa là quyền của người mua, vừa là quyền yêu cầu của người bán, do đó nâng cao khả năng thực hiện hợp đồng. Tuy nhiên CISG đã quy định rõ ràng người mua chỉ được áp dụng biện pháp thay thế hàng hóa khi vi phạm của người bán thành vi phạm cơ bản, còn trong các trường hợp khác người mua chỉ được áp dụng biện pháp sửa chữa hàng hóa, loại trừ khuyết tật của hàng hóa.

### **3.3. Kiến nghị hoàn thiện các quy định của pháp luật Việt Nam về hủy hợp đồng trong trường hợp hàng hóa không phù hợp dẫn đến hủy hợp đồng**

Thứ nhất, đối với việc xác định vi phạm cơ bản, CISG đã đưa thêm tính “có thể dự đoán” tức bên vi phạm phải lường trước được những hậu quả của vi phạm. Đây là điểm mà pháp luật hợp đồng của Việt Nam (cụ thể là Luật Thương mại 2005) có thể học tập. Trước tính chất phức tạp của các giao dịch mua bán hàng hóa trong nước cũng như quốc tế, việc hàng hóa được giao không đáp ứng các thỏa thuận giữa các bên giao dịch là rất dễ gặp phải.

Thứ hai, Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 có thể bổ sung thêm trường hợp được hủy hợp đồng, đó là khi bên vi phạm không thực hiện



được nghĩa vụ trong thời hạn gia hạn thêm. Cụ thể với trường hợp hàng hóa không phù hợp, người mua được quyền hủy hợp đồng nếu người bán không đủ khả năng khắc phục các khiếm khuyết trong thời hạn gia hạn thêm. Điều 297 và 298 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 cho phép áp dụng biện pháp khôi phục tính phù hợp của hàng hóa trong một thời gian được gia hạn thêm và mọi chi phí do người bán chịu.

Thứ ba, pháp luật hợp đồng của Việt Nam có thể xem xét thêm cơ chế tự hủy hợp đồng ngay khi chưa có hành vi vi phạm. Hiện nay Luật Thương mại mới cho phép hủy hợp đồng khi có hành vi vi phạm của một bên. Nói cách khác, cơ sở hủy hợp đồng của Luật Thương mại là hành vi vi phạm và những tổn thất thực tế. Tuy nhiên, cơ sở hủy hợp đồng của Công ước Viên năm 1980 lại là khả năng thực tế mà một bên gây ra hành vi vi phạm.

### **Kết luận chương 3**

Sự không phù hợp của hàng hóa cấu thành vi phạm cơ bản hợp đồng có thể dẫn đến hệ quả pháp lý là người mua yêu cầu người bán thay thế hàng được giao không phù hợp với hợp đồng. Đây được xem như giải pháp duy trì quan hệ hợp đồng giữa các bên bởi “Hợp đồng sinh ra không phải để bị triệt tiêu (bị hủy) mà là để được thực hiện nhằm đem lại cho các bên lợi ích hợp pháp mà họ mong đợi. Chính vì vậy, trước việc không thực hiện đúng hợp đồng, chúng ta cần ưu tiên nghiên cứu và sử dụng những biện pháp cho phép hợp đồng được thực hiện đầy đủ để đem lại cho các bên lợi ích hợp pháp mà họ mong đợi như buộc tiếp tục thực hiện đúng hợp đồng; những biện pháp làm triệt tiêu hợp đồng sẽ được nghiên cứu, và chỉ nên được sử dụng, như biện pháp cuối cùng.

## KẾT LUẬN

Khi Việt Nam trở thành thành viên của CISG, các thương nhân Việt Nam và các đối tác của họ tại các quốc gia khác trên thế giới sẽ có một khung pháp lý thống nhất, được áp dụng một cách tự động cho hợp đồng của mình. Các doanh nghiệp Việt Nam khi giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nhờ vậy sẽ tránh được một vấn đề luôn gây tranh cãi và khó khăn trong đàm phán, đó là vấn đề lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng. Các doanh nghiệp sẽ có thể giảm bớt chi phí và thời gian đàm phán; 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; đồng thời tránh được việc phải sử dụng đến quy phạm xung đột trong tư pháp quốc tế sẽ xác định luật áp dụng cho hợp đồng.

Qua phân tích và tìm hiểu các chế tài liên quan đến hành vi vi phạm cơ bản trong hợp đồng MBHHQT theo quy định của Công ước Viên 1980 có thể thấy, các nguyên tắc và tinh thần áp dụng các chế tài này đã phản tương tự pháp luật Việt Nam, do vậy việc áp dụng và tiếp cận liên quan đến vấn đề này không phải là một rào cản quá lớn cho các doanh nghiệp Việt Nam nói riêng và pháp luật Việt Nam nói chung.